律师交际能力的高低，主要体现为说话艺术的巧与拙。言为心声，舌战便是心战，语言能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。一个口才高手往往也是个懂得拿捏分寸，掌握时机的高手。多一句则累，少一句则简。恰到好处才为妙！

炼就金口才，助你登上成功律师阶梯

大律师之金口才

杨立娟 主编



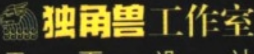
法律出版社
LAW PRESS · CHINA

DA LU SHI ZHI
JIN KOU CAI

律师交际能力的高低，主要体现为说话艺术的巧与拙。







平 面 设 计

上架建议 律师·成功学



定价：20.00元

杨立娟 主编

大律师之





图书在版编目(CIP)数据

大律师之金口才/杨立娟主编. —北京:法律出版社,2007.8
(律师职场)
ISBN 978-7-5036-7589-8
Ⅰ.大… Ⅱ.杨… Ⅲ.律师—口才学 Ⅳ.D916.5
中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第119399号

大律师之金口才
杨立娟/主编

编辑统筹 大众法律出版分社
策划编辑 赵利铭
责任编辑 韩满春
装帧设计 乔智炜

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 北京北苑印刷有限责任公司
责任印制 陶 松
开本 A5
印张 8.875
字数 168千
版本 2007年9月第1版
印次 2007年9月第1次印刷

法律出版社(100073 北京市丰台区莲花池西里7号)
网址/www.lawpress.com.cn
电子邮件/info@lawpress.com.cn
销售热线/010-63939792/9779
咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司(100073 北京市丰台区莲花池西里7号)
全国各地中法图分、子公司电话:
北京分公司/010-62534456
上海公司/021-62071010/1636
重庆公司/023-65382816/2908
第一法律书店/010-63939781/9782
西安分公司/029-85388843
苏州公司/0512-65193110
深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978-7-5036-7589-8
定价:20.00元
(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

前　言

古人云："巧言一席，胜似雄兵百万。"古今中外，能言善辩之士，灿若繁星。春秋战国时期的名士烛之武，凭三寸不烂之舌，说退百万雄兵；楚国千里迢迢征伐郑国，千辛万苦攻破了郑国都城，却为郑襄公的伶牙俐齿击退，自行撤兵三十里。南阳诸葛亮，用一张利嘴，舌战江东群儒，致使赤壁一炬，曹操八十万大军覆没，从此奠定了天下三分的局面。

一名律师口才的好坏，是决定律师能否为当事人说好话、说对话、说实话的基本因素，因此，好的律师，一定要注意自己的口头表达能力。能够在实践中不断地锻炼自己的思维和表达能力；在庭审或者处理法律事务时展现自己的辩护水准；在诉讼和非诉讼过程中表现出自己的语言运用和应变能力。这才是作为一名律师应该具有的口才实力。

通过律师的口才，当事人才能知道，自己的律师究竟能够将自己的意思表达和发挥到什么程度，才能知道律师的内在能力和实战能力是否结合得好。一名律师口头表达能力强弱是律师的基本功，伶牙俐齿自古以来就是律师的特长，古代有的地方称

目　录

第一章

好口才助成功

一席雄辩，就仿佛是一条河流，时而湍急若奔；时而平缓如烟；时而猛浪翻腾；时而宽平静和。擅长驾驭语言的人，可以泛览五湖四海无限风光。人之意由语言表达，作为律师，拥有一副好口才是十分重要的，视沟通需要亦可融入感情色彩，视情理可间杂些机智与幽默，传入人耳使之信服动情，从而踏上成功的上马石。

不可小视的律师语言艺术

现代社会，交流越来越多了：领导者公开讲话、教授传授学识、国际会议上学者的阐述、谈判中双方的沟通、主持人的陈述与提问、被采访者的即席回答、法庭上的唇枪舌剑……这都是生活中须臾不可离开的语言交流和口才艺术。除此之外，政治演讲、外交演讲、学术演讲、案例演讲、培训演讲……都需要充分地发挥口才的艺术魅力。作为主要以语言形式在法庭上或在面对

客户时阐述有利于己方观点的律师,是否拥有一副好口才,是决定律师生涯能否取得成功的关键因素之一。

现代人越来越希望自己有较好的语言表达能力了,尤其是从事律师职业。这是因为当用武之时,我们方感到过去在学校中,这种锻炼的机会太少了。其实每一个人都应该从成长开始就伴随着这种训练。

律师对法律问题的解答,内容确凿、时效性强,但不同律师的表现却差别较大,这就与个人的概括能力、语言能力和驾驭现场的能力,也就是口语表达能力有很大关系。

其实,律师的思维、品位以及关注点应该和当事人的思考、期待相一致,甚至更高一筹,那就会把谈话引向一个逐渐深入的境界,使当事人兴趣不减、有所收获,把他们牢牢地吸引住。如果律师像私塾先生那样不紧不慢地老生常谈,当事人也许就会瞌睡连连。律师需要的就是应尽可能做到:语言紧凑、用词准确、条理分明、论点突出、心安神定。如此,律师就不但具有了鲜明的个性,还有了驾驭现场的能力,这就是律师执业者综合素质的魅力!我们对当事人当然不能奢望“六秒钟”即知端详,但却可能像精彩电影那样,几分钟就吸引住他们的目光。

律师口才艺术的高低,取决于一个人的综合实力,取决于长期的文化积淀和实践历练。律师们杰出的辩才无一不是建立在独到的思想、丰富的知识的基础之上的。从层次上,口才的艺术可分为四种:就是“技”、“道”、“悟”、“空”。“技”就是专业技能方面的技巧。“道”就是各行各业的理论宣讲。“悟”就是对实践和理论融会贯通并且收放自如。“空”不是无,而是一种自由

状态，是对自然和社会的感悟至深。说到底，口才的艺术是人类的活力和智慧之光的体现。

我国几千年的历史就是一个人才辈出的历史。从春秋战国时代开始，就有许多专门从事“游说”的思想家和纵横家，他们对社会政治和经济的发展起着不可低估的作用。在现代社会，我国党和国家领导人、还有一些著名的社会学家、经济学家、大学教授和企业家，也同样是口才艺术的诠释者。现代社会的生活方式使人与人之间增加了交往，阐明各种事物的表达机会无处不在。对于任何一个渴望成功的律师来说，口才能力已经成为一个不可忽略的素质。

口才对于律师的执业价值

有人说：“律师是口才艺术的最好演绎者。”这话道出了律师的职业特征，同时也说出了口才对律师的重要性。律师在旁人眼里始终是一个能言善辩的职业形象。

律师的工作需要跟不同的人交流与沟通，所以需要良好的口头表达技巧和优秀的演讲能力，清晰明了地表达自己的观点，在必要的时候还要让他人接受自己的观点以顺利完成业务。这就需要经常在公开或不公开的场合锻炼自己的口才，不断提高自己的沟通表达和说服他人的能力。培养自己具有良好的口头表达能力、逻辑思辨能力、文字表达能力以及人际交往能力。律师口才是指律师在提供法律服务过程中，以事实为根据，以法律为准绳，直接进行口语表达的智慧和才能。

律师口才来源于普通口才，但又区别于普通口才。它是在特殊的场所里，为了明确的目的，围绕特定的内容，以论辩说理为主的语言表达活动，受着职业特征与现实场合的制约，有其特殊的表达规律。律师口才既有法律性质，又有语言表达的性质。

律师的任务就是通过业务活动，向当事人提供法律帮助，以维护当事人的合法权益，维护国家法律的正确实施。这些任务的完成无不有赖于律师的口才表达。在多数情况下，口才表达本身就是律师的职责，如通过口语表达来揭露、证明犯罪，解决一件件民事和经济纠纷。因而，口头表达水平和技巧的高低，直接关系到各类法律工作任务能否顺利完成。法律工作的实践表明，就同一案件而言，掌握了口才的表达技巧，其工作效果就好。否则，便会词不达意，显露偏差。律师口才的优劣、水平的高低直接关系到其任务能否完成及其工作效果。由此可见，口才的作用和价值非同小可。口才和交际能力确实是我们提高素质、开发潜能的关键途径，确实是我们驾驭生活、改善人生、追求事业成功的无价之宝。通观古今中外，凡是有作为的人，都把口才作为必备的修养之一。

让我们来看看古希腊的雄辩家德摩斯梯尼的成功故事。

雅典正在召开公民大会，辩论的主题是民主和独裁问题，只见一个不到20岁的年轻人身穿淡黄色礼服，头戴月桂花冠，自信地大步走上讲台。

“唉，怎么又是他?”听众中有人小声议论着，还夹杂着轻微的嘲笑声。这些，台上的小伙子都听到了。他不由得又想起了前几次的失败，心中不免有点发怵。但他还是鼓起勇气，开始了

演说：

“公民们，我讲的是雅典必须坚持民……民主……制……”怎么又口吃了？他一急，又习惯性地耸了耸肩膀。糟糕！他心中暗暗叫苦，急得浑身发热，额上沁出了阵阵冷汗。台下的听众一阵骚动，有人干脆大声哄他下台，他又听到了不止一次听到过的哄笑声。他默默地走下台来，激动人心的长篇演说词又白准备了，他沮丧极了，懊恼极了，用手捂着脸，急忙往家跑去……

这个年轻人就是日后成为古希腊卓越的雄辩家和著名的政治家的德摩斯梯尼，这一年他 18 岁。

德摩斯梯尼的父亲是一位富有的雅典公民，在他七岁时就已去世。监护人便肆意侵吞了他的财产，到他成年时留给他的还不及他应得的十二分之一。为了要回遗产，争取自己的权利，德摩斯梯尼向雅典著名的演说家、擅长撰写遗产讼词的伊塞学习演说术。与监护人的财产纠纷延续了五年，在此期间，他发表了五篇演说词。

胜诉后的德摩斯梯尼成了著名律师，开始代人撰写法庭辩护词。在雄辩术高度发达的雅典，无论是法庭里、广场中、还是公民大会上，经常有经验丰富的演说家的论辩，听众的要求很高，演说者的每一个不适当的用词，每一个难看的手势和动作，都会引来讥讽和嘲笑。

德摩斯梯尼天生口吃，嗓音微弱，还有耸肩的坏习惯。在常人看来，他似乎没有一点当演说家的天赋，因为在当时的雅典，一名出色的演说家必须声音洪亮，发音清晰，姿势优美，富有辩才。为了成为卓越的演说家，德摩斯梯尼做了超过常人几倍的

努力，进行了异常刻苦的学习和训练。他最初的政治演说是很不成功的，由于发音不清、论证无力，多次被轰下讲坛。为此，他刻苦读书学习，虚心向著名的演员请教发音的方法。为了改进发音，他把小石子含在嘴里朗读，迎着大风和波涛讲话；为了去掉气短的毛病，他一边在陡峭的山路上攀登，一边不停地吟诗；他在家里装了一面大镜子，每天起早贪黑地对着镜子练习演说；为了改掉说话耸肩的坏习惯，他在头顶上悬挂一柄剑；他把自己剃成阴阳头，以便能安心躲起来练习演说……

德摩斯梯尼不仅训练自己的发音，而且努力提高政治、文学修养。他研究古希腊的诗歌、神话，背诵优秀的悲剧和喜剧，探讨著名历史学家的文体和风格。柏拉图是当时公认的独具风格的演讲大师，他的每次演讲，德摩斯梯尼都前去聆听，并用心琢磨大师的演讲技巧……

经过十多年的磨炼，德摩斯梯尼终于成为一位出色的演说家，他的著名政治演说为他建立了不朽的声誉，他的演说词结集出版，成为古代雄辩术的典范，打动了千千万万人的心。

律师执业一刻也离不开口才，口才是律师进行诉讼代理的重要工具。律师接待来访、解答咨询、接受委托、参与调解，无一不需要语言的交流。尤其是在出席民事、行政、刑事案件审判活动时，要在法庭上与对方当事人或公诉人展开面对面的辩论，这就需要律师必须有能言善辩的口才。辩论发言要做到生动而不失于轻浮，形象而不失于浅薄，锐利而不失于偏激，感人而不失于过度。总之，一个称职的律师，不仅要有良好的文字组织能力，还要有准确、清楚、简洁、生动的口语表达能力，这是律师业

务水平的重要标志。

律师口才的表达,主要体现在法庭上的辩论,除了法定目的外,还有律师自身的目的,即律师自己要在辩论中使口才得到锻炼和提高,而后通过优秀的口才来提高他的名望和知名度。应该说律师的这一目的和要求,是正当的、合理的,也是无可厚非的。历史上许多有名律师,哪一个不是通过雄辩的成功而名声大振的!美国总统林肯出身于农民家庭,当过雇工、石匠、店员、舵手、伐木者等,社会地位卑微,但从不放松口才训练。17 岁时他常徒步三十多英里到镇上,听法院里的律师慷慨陈词的辩护,听传教士高亢悠扬的布道,听政界人士振振有词的演说,回来后就寻找一无人处精心模仿演练,终于口才日日进步。1730 年夏,他为准备在伊利诺伊的一次集会上的演讲,面对光秃秃的树桩和成片的玉米,一遍又一遍地试讲。后来他又连任两届总统,不仅成了著名的演说家,更是人尽皆知的大律师。

在西方有位哲人说过:“世间有一种成就可以使人很快完成伟业,并获得世人的认识,那就是讲话令人喜悦的能力”。人才未必有口才,但有口才的人必定是人才。口才是现代智能型人才的基本素质,思维敏捷、能言善辩是事业成功的保证。一个善于说话的律师,首先必定具有敏锐的观察力,能深刻认识事物,只有这样,说出话来才能一针见血,准确地反映事物的本质;其次,还必须有严密的思维能力,懂得怎样分析、判断和推理,说出话来才能滴水不漏、有条有理;最后,还必须有流畅的表达能力,间接来说,只有知识渊博,话才能说得生动通顺。正因为口才具有综合能力的特征,所以说:口才是知识的标志,是律师事业成

功的阶梯。

运用语言如烹鲜

口才,是律师才能结构的重要组成部分,是体现法律工作者业务素质的明显标志之一。市场经济的日臻完善和良好发展,使中国律师制度这棵大树更加郁郁葱葱,其正如融化冰雪的春风,带来了律师活动领域的满园春色。

在一般人看来,律师即使不是语言最好的驾驭者,也绝非在语言方面没有任何天赋的凡夫俗子;更有甚者认为,语言是菜,律师是烹调师,语言在律师那里就变成了甜美可口的小炒或大餐。

口才,重要的是在于"才",而不是"口"。律师的代理工具是语言。律师与委托人接触,解答法律咨询,向证人核实证据,进行必要的调查访问和参与谈判,都要通过语言来进行交流。在多数情况下,口语表达本身就是律师的职责,如通过口语表达来揭露、证明犯罪,解决一件件民事和经济纠纷。因而,口头表达水平和技巧的高低,直接关系到各类法律工作任务能否顺利完成。法律工作的实践表明,就同一案件而言,掌握了口语的表达技巧,其工作效果就好。否则,便会词不达意,显露偏差。律师口才的优劣、水平的高低直接关系到其任务能否完成及其工作效果的积极意义。

律师工作的顺利完成无不有赖于律师的语言表达,这是律师代理获胜的一个非常重要的因素。然而有些人却存在"茶壶

里煮饺子,有口倒不出”。这些人虽然自己心里明白事理,并拥有充足的理由和依据,但由于缺乏较强的口头表达能力,往往在辩论或代理中输给对方。不仅如此,许多辩论或代理意见并不是简单的对错判断,而是一些似是而非的东西,它需要律师的帮助去辩解、阐述。官司、代理的胜败成功与否,语言不是决定因素,但律师这种职业又确有专擅言辩、长于辞令、精于文状的特点,即使败诉,律师那些准确、得体、精美的语言,仍将长久地留在人们的记忆里,其职业形象是不会败的,这便是雄辩善言的微妙价值。

客户委托律师是基于其在专业方面的特殊技能,诉讼程序的熟悉和诉讼经验的丰富成为客户委托律师的重要原因;从另一个角度说,客户对诉讼程序的陌生和诉讼经验的欠缺使得他们不得不求助于律师的帮助,同时也使得他们对律师给予很高的期望。值得注意的是,客户委托律师的过程,既是客户寻求律师帮助的过程,又是律师通过实际操作不断解答客户心中疑团的过程。因此,客户对律师的评价不仅仅取决于诉讼结果,也受到律师专业方面优劣的影响。

语言是律师表达不可替代的工具。虽然律师的一些服务行为也可能起到一定的效果,但是在非专业性的客户面前,专业性的律师运用语言远比行为重要得多,也更容易被客户理解和接受。因此,律师服务于客户要有解惑答疑之心态。虽然律师不必把每个客户培养成为准律师,但是诲人不倦的意识不可缺少,只有这样,律师才更容易被客户接受和认可。一个律师,一个优秀的律师,一定是解决专业问题方面的典范,这便要求他不仅要

专注于诉讼的结果，更要注重自己的语言艺术。

作为律师，应该避免单调枯燥的发言，并且要不断地培养运用多种表达方式的能力，其表达方式应该自有其独到之处。如果在日常生活中一个人的谈话都显得笨嘴拙舌的话，就不要指望他在法庭上会有多么出彩的表现。讷讷难以出口，是一名律师的致命缺陷。

语言表达能力是吸引当事人的招牌，是走向成功的通行证；语言表达是一种技能，只要经过有意识的训练和培养，每个人都有可能成为辩论高手。可是，有很多人却因为开口后屡遭失败和挫折而变得唯唯诺诺、噤声不语；有的人因为担心自己的能力有限，会贻笑大方，而羞于开口；还有的人是信口开河，东一榔头西一棒，谁也弄不清他到底要说什么。这样的语言表达方式，实在是让人不敢恭维。想流畅地表达出自己的意愿，没有先天的捷径可走，只能稳下心来，扎扎实实地从基本功练起。

律师应当善待语言这门艺术，灵活巧妙地使用。有人说，律师和普通的销售职员区别不大，都负有推销的职责。不容忽视的是，律师没有有形产品可以出售，其形成价值的无形产品即专业知识的最终载体是律师本身，将其专业知识出售最直接和最便捷的途径便是语言。

让沟通畅通无阻

沟通是人类合力的放大器。完美的沟通口才将帮你摆脱在陌生人面前无话可说，面对当事人、法官、甚至自己的对手时头

脑一片空白、语无伦次的尴尬境地,使律师在人多的时候、陌生的场合谈吐自如。谈话中沟通的效果,取决于语言的魅力;这种魅力也表达着谈话者的人格魅力。语言魅力不仅需要丰富的知识系统,还需要言辞表达的技巧,如语速、音量、抑扬顿挫。可以说,语言的魅力是知识、形体语言、言辞表达技巧有机的统一。

通过语言的魅力能够"先入为主",向对方传递一种感染力、吸引力,使对方感到你能够把握整个时间,这种"力"的作用促使对方的思维自觉不自觉地和你的语言融合在一起。

律师应当鼓励当事人以任何看起来轻松自如的方法来描述以往的情况,并允许当事人以放任自流的叙述方式进行陈述。律师只要求一个概述,并克制住不问任何细节。在概要回顾阶段的尾声,律师对整个事情的经过在头脑中回顾一遍,以决定有哪些潜在的案由和潜在的辩护行为可能用得上。运用他的实体法知识有意识地问自己:"鉴于这种情况,所有的具有潜在运用价值的可行性法律程序及理论有哪些?"律师完成了试探性判断后就开始了理论启用与核实阶段。在这个阶段,律师进行仔细的审查以决定在具有潜在运用价值的案由和辩护行为中,有多少是可行的。在当事人陈述完毕后,律师可以对有关问题进行提问,其方法较为多样,并有一定的沟通技巧。

探测性的提问:在询问开始时,律师可提出一些用于了解当事人心理和态度的提问,要求当事人作简要答复。如"你对案件有什么看法?"、"你对对方当事人有什么看法?"等。

反问提问:借当事人的回答来进行提问,以进一步证实案情,促使当事人回忆。如当事人陈述看见被告人用石头猛击自

已,这时,律师立即反问被告人所用石头是从身上拿出来的还是随手在地上捡的。

虚假陈述时,可采取其他方法分散当事人的注意,在当事人麻痹大意时突然发问,这时,当事人有可能不假思索地如实回答。

期待问:律师对当事人所提出的问题,期望当事人做出肯定或否定的回答。如问“你怎么会认识对方当事人呢?”、“被害人不会作反抗吗?”等。前一提问是期待当事人作否定回答,后一提问是期待当事人作肯定回答。这种提问仍具有暗示性。

附加问:即对当事人的回答再进一步提问,以求回答完全。如当事人回答与对方当事人相识,律师可进一步提问:“你与他是朋友关系吗?”

与当事人进行沟通,有关案件的事实知道得越多,律师就会有越多的机会找到解决问题的适当途径。客户就有关法律问题进行咨询,看律师的思维是否清楚?能否做到“有的放矢”的回答,和客户有效地进行沟通。

言之有据,沟通可行。律师提出的结论或解决问题的办法不具体,往往由出于对问题无把握、办法不可行,或是由于缺乏经验,或是由于考虑问题不够细致。例如落实政策方面以及法无明文规定的问题,即使不能或是难以回答,因而不能提供具体的法律帮助,也应采取热情的态度告知当事人,请当事人予以理解,不能令其失望乃至绝望。

态度认真、负责到底。对有些问题,律师不能一说了之,而应该以对来访者负责的精神,负责到底,切实帮助解决问题,维

护公民的合法权益和法律的尊严。有的问题只需要调解便可解决的,律师则可找对方当事人进行调解。有的问题则需要律师帮助当事人进行诉讼等。

话有分寸,有礼有节。律师回答问题要把握分寸,做到回答的内容要翔实可信、回答范围和幅度要切中要害、运用词句、语气和语调要注意轻重缓急,话不说绝,留有余地。律师回答问题应该从“听”、“看”、“问”、“析”、“答”五个环节去把握,要相互结合,合理使用。既可以肯定,也可以否定;不管是肯定还是否定,都应该站在法律的角度来分析和解决问题。与此同时,律师还应该以心理学家的心态和当事人进行分析和沟通,比如,有的当事人对所咨询的问题,心里其实也是十分清楚的,只是为了证实一下自己的观点或增强自己解决问题的信心才来律师事务所咨询的。这时候律师回答问题就应该用顺应法,摸准问话中的倾向性信息,弄清来访者的心理而真心顺应,以此给他增强力量和信心;而对于来访者提出的内涵模糊的问题,律师要帮助修正,肯定正确的,修正不恰当的,反对错误的。

大凡做律师的,都希望能够与法官沟通,与法官做朋友,进而使法官接受并采纳自己的观点,全面充分地保护委托人的合法权益。这种想法无疑是正确的。法官对律师的口才有特殊的要求,主要是要求律师的语言简洁、有条理、清晰准确地引证法律规则而且不失幽默。

美国有位非常著名的律师——盖瑞·史潘赛(Gerry Spence),执业几十年,居然没有输过一场刑事官司。他曾经因为打赢了“丝伍德核电厂案”和“辛普森案”而声名鹊起。他的

书《怎样辩论而且每次都赢》中，揭示了他和评审团沟通的秘密——有一次，他遇到的正是比较有个性的陪审团，就在陪审团要做最后决定，宣布被告有罪或无罪之前，盖瑞·史潘赛对他们说了这样一个故事：

从前有一老一少，老人很聪明，年轻人总想胜过他。有一天，年轻人想出个点子，他去抓了一只小鸟，藏在两只手之间，走到老人面前说："你猜，我手上的小鸟是活的，还是死的。"如果老人猜是死的，年轻人会把手张开，让小鸟飞走，表示老人猜错了。相反，如果老人猜是活的，年轻人就会偷偷双手用力，把小鸟捏死。那么，老人也猜错了。你们想，老人怎么说？老人笑笑，说："朋友！现在可怜的小鸟在你手里，它是死是活，全由你决定了！"故事说完，陪审团进去开会，结果出来，盖瑞·史潘赛又赢了。这是他深明人性的高明之处：他没有在整个辩护过程中，表现滔滔不绝的辩才，而是在最后把姿态放低，将陪审团高高举起，仿佛告诉大家，"不错！我是个很有名的律师，我的辩护也很有力。但最后的决定，也就是这个被告的生与死，仍然握在各位的手里啊！"当我们沟通的时候，无论对方是总统还是小职员，是老人还是小孩，既然要达到双赢的沟通，就一定要先尊重对方。

另外，理论沟通、专业探讨是律师走近法官求得共识的最佳途径之一。

同陌生的律师同行会见，如何才能巧引话题以促使会见取得良好的效果呢？这儿有两种。一种是没有特定的专门的法律事务，而只是同行之间的随机交谈对话。你可以迅速找到他的特点。设法在短时间里，通过敏锐的观察初步了解他。他的发

型、他的服饰、他的领带、他的烟盒和打火机、他说话时的声调以及他的眼神……都可能为你提供了解他的线索。另一种是有特定的专门的法律事务的对话。你可以开门见山，直奔主题，从而给对方律师一个办事效率高、不拖泥带水的良好印象。

与老律师的对话是非常重要的，因为他丰富的法律工作经验是他个人的也是社会的一笔宝贵财富。因此，同老律师对话，从他那儿吸收一些巧妙的办案技巧，无疑可使你获得很有价值的知识，使你能避免在从业时走许多不必要的弯路，从而使你早日踏上平坦的律师工作大道，早日取得成功。

所以，为了提升律师个人的竞争力，获得成功，就必须不断地运用有效的表达方式和沟通技巧，随时有效地与各种各样的人接触沟通，只有这样，才有可能为你事业的顺利开展打下良好的铺垫。

好口才让律师金玉在外

在现代社会里，即使你才高八斗、学富五车，如果没有办法让人们了解、知道，你就很难得到赏识。

不同寻常地说

由于不注意或者精力有限，在日常生活中，人们一般不去说“我市有240.33万人”之类含有精确数字的话语，也很难说出诸如“史湘云在金陵十二钗中排名第几”等不起眼的小事。如果你能在节骨眼上说出别人所不能说的“不同寻常”话，就一定会引

起他人的注意。如“这次出差办案共花销 5374 元”就要比“这次出差共花销五千余元”更让人清楚明白。和人约好见面的时间定在 10:05 之类的非整数上,而不是定在 10:00 之类的整数上,这能给人一种时间观念强的感觉。美国总统罗斯福就擅长运用这类说话方式。第二次世界大战时,有一条船在苏格兰附近突然沉没,罗斯福认为可能是触礁引起的,为了证明这种立论,他滔滔不绝地背诵出当地海岸涨潮的具体高度以及礁石在水下的确切深度和位置,并且进行了这样一种表演:他叫人在一张只有符号标志而没有说明文字的美国地图上随意画一条线,他能按顺序说出这条线上有哪几个县。如此精细准确的语言,使得许多人暗中折服。

提纲挈领地说

提纲挈领的话语,脉络清晰,表达有力,易于人们理解。能说这样的话说明你思路清晰,能让听者对你产生一个好印象。能够提纲挈领的话有以下几种说法:

先概述后分述,即开始时把你要说的话简单扼要地概括一下,再细细讲解,如“今天我要谈的问题是财产保险有哪些好处……”

将话语分成若干部分,如“我认为有三种方案可选,一是……二是……三是……”

如果谈的是一件事,要先谈结果,不谈或后谈原因、过程。因为很多人事务繁忙,啰啰嗦嗦谈原因、过程会让人心态急躁。

语句简明。简明的句子说起来朗朗上口,听起来鲜明清爽

易于理解。虽然这些话语普普通通,但由于提纲挈领、简明扼要,从而给人们留下了很好的印象。

新颖独到地说

说些合适的新颖独到的话题,也会让他人刮目相看。新颖独到的话语有以下几种:

得体的谚语、名言——它能为你的话语增彩添色,使你的语言生动活泼。

适当的说些非本行的专用术语——生意人能说出政治术语,做律师的能说出文学典故,人们会在惊讶之余敬佩你见多识广。

新鲜明快的顺口溜、别具一格的小幽默、效果独特的小笑话——只要得当,它们是让人们百听不厌的开心果,使人开心,增加律师的亲和魅力。

眼下最敏感最时髦的话语,当今社会的最新趋势:畅销书、最新流行语……将它们插入交谈中,会让人觉得你思想前卫、新潮,从而对你竖起大拇指。

率直诚恳地说

与人进行交谈,贵在真诚,唯有真诚,才会让人觉得你这个律师可靠、值得信赖。同时也需要具有率直的说话方式,因为率直的话容易让人理解,少费脑筋。为此,谈话时律师可以这样说:

(1)对别人的优点发自内心地称赞:"你很了不起!"、"你是

对的！”、“这真有意思！”。这类尊重别人优点的话说明你有修养。

(2)适当地表示出你的疑问：“对于你所说的这点我有些不明白。”、“这是真的吗?”、“他为什么要……”适当地提出疑问，既说明你在认真对待别人的谈话，又说明你好学。

(3)适时提出自己的独到看法：如果在对话中只谈不听，或者对别人的话无动于衷，会被人家看成是反应迟钝。某律师打算招聘一名律师助理，在前来的芸芸应聘者中，最后入选的却是一位仅有中专学历且貌不出众的青年。有人问原因，律师说道：“我喜欢他的率直敏锐。”原来，该律师的招聘标准最关键的一条是人要诚恳机智，而在众人中，多数人为了给他留个好印象，极力“包装”自己，显得很“虚”，只有这位小伙子反应敏捷、言谈不俗，一点也不掩饰自己学历不如名牌院校的缺点。

律师出席一些场合，需要你发言谈谈自己的看法和意见，如果你故作谦虚或者一副“鹦鹉前头不敢言”之状，就有可能被认为“肚里没货”，逐渐被人轻看、难受重用，进而影响自己才干的施展。要想不出现这种情况，律师除了有“锦心”之外，还要善于借助“绣口”将它包装好，让自己“金玉在外”。

法庭上的利器

律师的语言能力表现在处理法律事务的正式场合，例如：法庭调查、举证、质证、辩论等，可以表现出演讲风范与雄辩气度。

官司的胜败，代理的成功与否，语言能力是一个重要的因

素。律师这种职业有专擅言辩、长于辞令、精于文状的特点。法律诉讼中的“讼”字,就是指争辩、争议、辩解、辩护。律师在法庭上力挽狂澜、辩言滔滔、语惊四座的雄奇辩才,素为社会大众所称道。口碑之间,甚至带上点传奇色彩!

某律师是某市的一名著名律师,他曾帮助很多人打赢官司,为人又耿直善良,深受市民的敬佩。有一次,市中心的某超市发生了一起事故,超市在营业时一个货架突然倾斜,一名购物的顾客刚好从那走过,声称自己被滚下的货物砸中了肩膀,致使左臂至今无法抬起,并出示了医院的诊断证明,要求超市向他赔偿十万块钱。由于超市里面的闭路监控器镜头刚好转向别处,没有货架倾斜的录像,超市方面也无法确定原因,于是要求和顾客私下和解。因为赔偿金额意见不同,顾客将该超市告上了法庭。超市方面聘请了某律师担任他们的辩护律师。在法庭上,某律师向顾客发问:“这位先生,我很同情你的遭遇,出了事故后,你现在的手臂能抬多高呢?”顾客很痛苦地慢慢将左臂举起,举到与肩部持平时就停住了,汗水都滴了下来。旁听席上的人都同情地看着顾客,小声谴责超市的安全工作。律师说:“看样子,你的左臂确实受了很大的伤害,那么,我再问你一个问题。”顾客无所谓地说:“好的,你继续问吧。”当律师问完这个问题,顾客下意识地做了一个动作后,法庭上所有的人愣了一下,接着都哄堂大笑起来,因为该顾客的动作彻底地揭穿了自己的谎言。当然,这场官司超市方面也赢了。原来律师说:“那么,请问,在您受伤之前,您的左臂能举多高呢?”。

在这个案例中,如果律师没有扎实的法律理论和实践知识

水平，灵活地应用语言，是很难随机应变，取得如此好的效果的。在困境和不利的情况下，要沉着冷静，不要惊慌。应变的前提是冷静，冷静下来以后可以迅速思考，抓住变化的根源，寻找对方的漏洞和破绽，及时弥补己方的方法策略，一旦找到应变之策，情况立刻会得到改变。

律师应该从案件事实上论辩。律师论辩应针对案件事实，辨析其真与假、实与虚等，通过对事实证据的论辩，弄清案件的真相，也就是人常说的“事实胜于雄辩”。律师还需要从案件性质上依法论辩。

如果案件事实清楚、证据确凿、定性准确，则从情节上进行辩论，以求减轻被告人的刑事责任或委托人的经济民事责任。情节包括当事人行为的动机、目的、手段、后果以及外部环境等。也就是说律师应该从案件情节上进行论辩。

最后，律师还可以从案件程序上论辩。案件的诉讼活动，必须依照一定的程序进行，这是案件得到正确解决的保证。如果违反了这些程序，就可能造成限制或缩小当事人权利、做出不正确判决的后果。

律师要有变劣势为优势、变被动为主动、争取制高点、变他控为控他的谋略思想。

例如某位律师在为某甲过失杀人一案辩护时说：“被告人某甲违章打猎，打死与他共同狩猎的某乙，事实清楚，证据确凿。对此，辩护人不持异议。”这里，律师正视现实，先肯定了“实”，然后引“虚”化解、反守为攻。律师语锋一转，指出：“但是辩护人不能同意起诉书的认定。在客观条件受限制的情况下，在被害人

不能严守事先约定的情况下，被告人开枪射击，致人死命，只能认定是不能预见的意外事故，不构成过失杀人罪。”律师肯定“实”时守势稳妥；以“虚”化解时，则攻势凌厉，将审判人员的注意力引向了“攻”的一面。

在法庭上，有时证人证言会发生变化，有时会发现新的事实，有时论辩时间比自己事先估计的时间要短。一旦出现这些情况，如果仍按自己原来准备的思路和方法进行论辩，那就可能使自己陷入不利的境地。为此，必须采取应变措施，化被动为主动。

一般说来，在庭审中，律师常常请求合议庭允许他事先调查过的有利于自己的证人出庭作证，但由于种种原因，证人有时会改变自己已向律师提供的真实证言，或含糊其辞，或作虚假陈述。如果证人的证词很关键，无疑将会关系到案件的判决。在这种情况下，律师必须引用先行采集的调查笔录，追问证人，迫使其客观作证。在证人证方不稳的情况下，利用证人首次做出的客观证言，刨根问底，无疑是可以奏效的。当然，提问要得当，同时要避免审问式的发问。

调整思路，如何根据庭审情况，把握好论辩中第一轮、第二轮或第三轮的时间和内容，也是辩论技巧问题。一般说来，可在第一轮论辩时把论辩观点处理得原则些，简练些，在以后几轮论辩中再进行阐述、发挥。但也有需要灵活处理的例外情况。

例如，在一起经济纠纷案件中，由于案情复杂，出庭证人众多，所以法庭辩论开始，原告方律师虽持有大量有利证据，但在发表代理词时仅提出原则意见。被告方两位律师预计合议庭会

在当日结束庭审，第二、三轮辩论时间将会很短，甚至没有，因而必须调整原定思路，将火力集中在一轮辩论中。于是，两位被告代理人轮番上场，用较长时间充分论证了原告对于纠纷的发生也负有一定责任这一观点，给合议庭和旁听者留下了深刻的印象。发言结束后，审判长稍加评议本案，即宣布终止法庭辩论，在取得双方同意后，指挥庭审转入调解。此时，原告方律师已无机会答辩，由于刚才讲的原则，给人的印象似乎是没有多少道理可讲。被告方律师由于及时调整思路，集中火力掀开一张致命的底牌，案件终以有利被告的调解协议结束。

头脑清楚是法庭论辩的基础，而语言清晰、口才出众是法庭论辩的实现方式。有了好的论辩内容，还要有好的论辩口才。律师辩论时，做到口齿清楚、发言准确、音调和谐，快慢适度，既便于书记员听得清楚、记得下来，又能使旁听群众感到条条有理、句句有道。

律师们一定要切记论辩不是批判会，不是最后通牒。因此，律师在法庭论辩中要以情感人，举止大方，充分利用和发挥肢体语言的作用，也就是要求律师辩论时要语言柔和、有声有色、情感丰富、神情宜人，切忌趾高气扬、态度生硬。在论辩中要有风度，有气魄，不卑不亢。在辩论得势时，不忘乎所以、轻视对方；在辩论失利时，不惊惶失措、畏难害怕。

妙语舌战法庭

曾经有人问球王贝利，“你哪一个球踢得最好？”问话人的预

设为:在球王已往踢过的所有球中,总有最好的一个。然而贝利却回答说:“下一个。”球王的回答表面上承认“有过最好的球”,但又幽默而机智地指出是不确定对象“下一个”,实际上是说“没有最好,只有更好”。这既打破了语言否定的一般规律,同时也取消了比较范围的确定性,堪称妙哉。

一天晚上,两名司机驾车行驶在靠近一公园旁边的马路上,突然车子像中了邪似的开到了公园的草坪上,当时草坪上正有一对青年男女在嬉笑打闹,对这一突发事件根本没有来得及反应,车子就从他们身上轧过去,两人当场死亡。

事后,警方认定这是一起交通事故,两名犯罪嫌疑人也被警方以交通肇事罪拘留,接受调查审讯。在警方的多方侦查下,确定这是一起人为因素造成的交通事故,检察院立即对两名犯罪嫌疑人提起公诉。在这里需要说明的是,当时车里坐着甲和乙两个人,车子属于有驾驶执照的甲,而开车的人是没有驾驶执照的乙,为什么有驾驶执照的甲不开车而让无驾驶执照的乙来开车?为什么车子会突然从公路上开到公园的草坪上?到底谁在整个交通事故中应该承担更多的法律责任,谁该承担较轻的法律责任,碰撞似乎在一开始就注定精彩不断。

在检察院对甲、乙二人提起公诉时,他二人也分别为自己请了辩护律师,李律师为被告人甲作辩护,而范律师则是乙方的辩护律师。

法庭审理阶段正式开始了。

首先由公诉人宣读起诉书。公诉方认为:两名被告人甲和乙的犯罪事实清楚,证据确实充分,足以认定。事发当时驾车的

是被告人乙，且乙属于无照驾驶，按照我国的交通肇事法，乙应该承担主要的刑事责任，甲承担次要的刑事责任。当公诉人宣读完公诉书后，两种不同的表情浮现在两人的脸上。

法庭调查、法庭辩论，一切审理的进程都依照人们认为的那样，向不利于范律师当事人乙的方向发展。人们几乎猜准了判决的结果，于是很多旁听者纷纷离座，提前离席，连乙的父母都已开始潸然泪下，范律师显然已经陷入了困境。此时他正细致地辨别着对他当事人不利的所有证据，沉闷的庭审快要结束了，范律师只剩下最后一次发问的机会。这时，他站起来，面向对方的当事人，开始提问，问题只有一个"当让我的当事人开车的时候，你说的是'你来开车'还是'你来学车'?"此话一出，整个法庭顿时鸦雀无声。专业的人都明白这一"开"一"学"，仅仅一字之别，差异却大，如果是学车，说明范律师的当事人的技术不行，司机要尽看护义务，一旦出了事故要承担责任；如果是开车，则说明他已经具备驾车技术，是成手，出了事故由驾驶者本人承担责任。无数双眼睛紧紧盯住了被提问的当事人，所有人都屏住了呼吸，法庭上静得似乎只能听到人们紧张的心跳声，范律师的额头也渐渐地渗出了汗水。当那人说出"我说的是'你来学车'"时，整个法庭一片哗然，范律师心里悬着的一块石头也落了地。

"审判长，被告人甲明知我的当事人无驾照，不会开车，居然还把车子让给他开，这为酿成事故埋下了伏笔，我们可以设想一下，如果甲不把车子让给我的当事人来开，这起交通事故完全是可以避免的，正是因为甲把车子交给我的当事人才发生了这样

的惨剧。请问,谁应该对此案负主要责任? 所以我请法庭判我的当事人无罪,被告人甲承担全部责任。"

胜利的天平瞬间发生了倾斜,案件出现了峰回路转的局面。有时,看似占据主动局面的一方往往会放松警惕,在关键时刻功亏一篑。反过来,一直处于劣势的一方会在最后一刻发起反击,一击致命。

口才就是这样在紧要关头帮助律师们摆脱了困境。也许真的就是计划赶不上变化,但高超的口才却可以弥补遗憾。作为思维的载体,语言的表达是最为直接的。无论任何的场合,妙语连珠也好,掷地有声也好,口才高超的律师往往能处乱不惊、沉着冷静、反应神速、进攻凌厉,化被动力为主动,化腐朽为神奇,力挽狂澜,扭转乾坤,令人刮目相看。

口才扭转被动

现代的社会,是信息时代,竞争激烈,机遇和风险并存。实力当然必不可少,交际也相当重要。交际离不开讲话,尤其是当众讲话的能力,是获得社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助的必要条件。

知识就是财富,口才就是资本。拥有卓越的口才,能让你在错综复杂的人际关系中脱颖而出,能让你在斗智斗勇的谈判桌上侃侃而谈,能让你在尴尬的境地中突围而出……那些事业有成的律师们往往是非常善于沟通的人。他们能够清晰地、有说服力地提出自己的思路。他们能够领导、激励、鼓舞和说服他

人。大凡功成名就的律师全都具有非常好的沟通能力，他们能够征服听众，征服人心，促使人们赞同自己的观点。

曾经有人做过一项社会调查，调查过的人中超过70%的人认为公众演说是人类最惧怕的事情，甚至很多人认为公众演说比死亡还可怕。在这个异常激烈的社会里若有一张会说话的嘴巴，若有一个好的口才，就能大大提升你成功的机会。世界著名的人际关系专家、杰出的演说家卡耐基认为：成功等于15%的专业知识加上85%的人际关系。而良好的人际关系是靠语言表达来建立的。所以，律师拥有一份良好的口才更有助于获得幸福美满的生活，追求全方位、平衡式的成功。

我国民国时期的施洋大律师，为了维护劳工的利益，为受到军阀魏处长起诉的工人作了这样的辩护：

今天下午六时左右，京汉铁路机车厂的工头胡大头跑到工人黄得发、江有才的家里，用威逼利诱的方法，叫黄、江二人去车站替魏处长的父亲开压道车。魏处长的父亲因急于去新市场看女伶——风骚泼旦“夜明珠”的上场，一路上就迫令黄、江二人加紧摇车。这时，迎面开来了一列军车。按铁路行车规章规定，压道车务须给火车让路，所以黄、江二人准备下车让路。但是，魏处长的父亲因急于看“夜明珠”的上场，迫令黄、江二人继续往前开车。黄、江二人向魏处长的父亲委曲陈词，还扶他老人家下车，但是这个老人家蛮不讲理，破口大骂，说什么：“我的儿子魏学清，乃是京汉铁路总局的警务处长，手里捏着好几团人，任何车辆见了我魏老太爷一律让路……”他一面谩骂，一面用手杖猛

击黄、江二人。这时,军车已经开近了压道车,黄得发不得已跳车逃命,江有才却被魏处长的父亲拖住了,一齐碾死在火车轮下,这就是全案的经过。

这难道还不明白吗?真正的杀人犯是谁呢?难道是黄得发工人吗?当然不是!真正的杀人犯正是魏处长那位已经死去了的父亲!工人兄弟们,哪个父亲不爱儿子?哪个儿子不爱父亲?父亲被谋杀了,做儿子的能俯首帖耳不表示抗议吗?不能!但江有才的儿子还未满周岁,他不会说话,他生在劳苦工人家里,吃不饱,穿不暖,他现在病在母亲的怀抱里,除了干号之外,做不出任何表示。工人兄弟们,哪一位妻子没有丈夫?哪一位丈夫没有妻子?她没有丈夫,她的丈夫江有才被魏处长的父亲谋杀了,她难道甘心俯首帖耳地不表示反抗吗?不能!但是,她毕竟不敢有所表示,她从小受尽了有钱有势人的压迫,她从小过着牛马不如的生活,她体弱,她胆怯,她现在除了悲痛啼哭之外,做不出任何的表示,这难道是公道的吗?还有,工人黄得发因为遭受魏处长的纠缠,不得已跳车受伤,请看,他现在右额的鲜血未干,左腿和左肘都有伤痕。这难道也要他来负责吗?这难道不应该由魏处长的父亲的儿子魏处长——你,负责赔偿工人黄得发的一切损失吗?

施洋律师的一番情理交融的辩护驳得军阀体无完肤,广大劳工大快人心,施洋大律师也名声大增,为国人众所周知。

江山代有才人出,到了现代。我国内蒙古有位著名的女律师宋建中。那是1980年,中国第一大经济犯罪案在包头一机厂

礼堂开庭审理。由于案件牵扯的人员中有多数是企业的领导，吸引了十几家中央和地方媒体和电视台的关注，内蒙古最高人民法院的领导都亲自去旁听。宋建中是为最后一个当事人辩护。初做律师的宋建中就盼望着早日在庄严的法庭上侃侃而谈，终于等到了这次出大庭的机会。在法庭上，宋建中做好了充分的准备，她以严谨的法律论点，雄辩的口才，还有充分的庭上展示，让许多的人记住了这个年轻的女律师。辩护完后，她赢得了所有人的认可。

一炮打响的宋建中，几乎每天上班都有人在等她，聘请她的人越来越多，而许多的大案要案更离不开她。那个年代，电视上经常会全程转播一些大案的庭审实况，人们会经常在庭审中看到她，同时也记住了她。宋建中的名气越大，请她办案的人越多。有一年，经她辩护的被无罪释放的就有 8 人。宋建中的名气越来越大，几乎所有需要出庭的大案、要案，当事人都要指定她出庭为其辩护。出色的口才让她业务量猛增，一时间应接不暇。就连拘留所的墙壁上，都被犯罪嫌疑人写满了“宋建中”三个字，指名道姓地要她做自己的辩护人。宋建中也因此一跃成为享誉全国的大律师，构建了自己理想的律师王国。

所以，有人打这样的比喻，未来世界的三大威胁是从“舌头、原子弹、金钱”三大武器到现在“舌头、美元、电脑”以至“口才、核武器、计算机”，哪一个都离不开这张嘴。说好了，“口中自有颜如玉；口中自有满堂金”；说不好，穷困潦倒也没人可怜你，没人同情你。这样说有人会认为有点偏激，其实一点也不过分。因为职场就是市场，市场就是商场，商场就是战场，战场就是你

死我活，那是一点也没有商量的余地的。输就是输，赢就是赢，输与赢就在谈判桌上，就在施政演说会场，就在竞选场上，就在“言谈”举止之间！

第二章

练就铁嘴的诀窍

律师交际能力的高低，主要体现为说话艺术的巧与拙，因为，言为心声。舌战便是心战，语言能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。然而，上帝给予你一张嘴，至于这张嘴是铁齿铜牙还是默默无语，是口吐莲花还是不生象牙，那就要看你后天的修为了。

说话的原则与策略

口才的作用已渗透到社会生活的各个领域——它是表情达意、交流思想、传播信息、宣传教育的重要工具，是捍卫真理、批判谬误的锐利武器；是寻求发展与合作、广交朋友、增进友谊的宽广桥梁；是调查访问、洽谈讨论的重要手段；是领导艺术、组织管理的重要组成部分……由此，我们就不难理解，为什么越来越多的人对说话水平训练趋之若鹜，求知若渴，因为人们已经意识到在激烈竞争的社会里，一个人尤其是作为执业律师，在现代社

会中的适应力、竞争力、推销力无一不是以说话水平来展示的，在这方面的欠缺足以构成对自身生存发展的障碍。

一名优秀的律师具有优秀的口才并不是只能够说好话，他首先要能够表达自己的目的、意图，突出自己的问题和论证是非等。我们头脑中已经有了成千上万的词汇，现在的问题就是，要如何来唤醒这些词汇，使它们成为我们成功的资本。因为只有懂得有意识地巧妙运用言辞，并避免讲那些毫无意义而空洞的话，才不会让自己变得很被动，而是应付自如地表达出自己想要表达的东西。达到目的，才能称之为口才，正所谓目的是关键，口才是手段，这其中的原则和策略一定要把握得恰到好处。

条理性

这一个原则是普遍适用的，即任何优秀的律师在他会见法官进行阐述时必定是有条理的。以下是一个普遍为人所知的事实：只要对案子进行了技艺高超的陈述，也就几乎无需对此再进行辩论了。

一位优秀的律师曾经说过：他从不辩论一个案子，而仅仅是在陈述一个案子。这位律师对案子的陈述安排得如此有条理和如此机敏，以至他希望从中得出的结论会必然出现。"我不是在和你争论，我只是在告诉你。"——这一句话所包含的深刻含义不言自明。

不要忽略了在准备案子时的那些机械性的工作。在办案过程中，有条理地组织文件的重要性远远地超出了人们对它的一般认识。当我们需要一页文件时，忽然发现它不见了，当然会感

到不便与烦躁。同样，当一个法官发现和他会见的律师的讲话不成系统，缺少许多必要的内容时，他也不可避免地要感到恼怒。如果在会见时发生此类情况，会见的连续性就会因此而被打断，法官会大光其火，良好的会见谈话效果可能因此而不可挽回地损失了大半。其实，只要预先仔细考虑一下并对会见谈话的内容加以调理，就足以避免上述问题。

突出主题

律师在与人交谈的时候，往往会附加一些信息作为修饰语，但是切记一定要突出和充实自己的语言。如果使用正确得当的话，会使语言显得更加的丰富多彩，会增加自己的印象分。但是如果运用不当的话，反而容易适得其反，让人抓不住说话的主题。

因人而异

有一个小故事，据说朱元璋做了皇帝之后，小时候一起吃苦的伙伴前来找他，希望能谋得一官半职。见到朱元璋后，他说："吾皇万岁！当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩儿当关，多亏青居士！"。朱元璋听后，十分的高兴，于是封他做了御林军总管。另一位苦朋友听说了，也想找朱元璋讨官。他见了朱元璋，竹筒倒豆子般的说了起来："吾皇万岁！还记得我们从前一起替人家放牛，有一天在芦花丛里，我们把偷来的豆子放在瓦罐里煮，还没煮熟，大家便抢了起来，结果罐子打破了，撒了一地的豆子，汤也泼在了泥里。你只顾捡

豆子吃,不小心将红草叶子也吃了下去,叶子噎在嗓子里,苦的要命。幸亏我们叫你把青菜叶子吞下去,才把红草叶子带到肚子里去……”还没等这个人把话说完,坐在大殿上的朱元璋早已怒火中烧,将此人推出去斩首。

两个同样经历的人,叙述同样一件事,一个做了高官,一个却丢了性命。归根到底是忽略了说话的对象,运用了不同的说话方式。语言是要经过修饰的。如果讲话的内容是准确的概念、缜密的思维、连贯的逻辑、质朴的语言,那无疑是做学问、做研究的人士们所推崇的。这种说话的方式如果运用在学术研讨会上,正是恰如其分的,但是用在法庭上和与当事人的谈话当中就会缺乏感染力。律师需要吸引法官的注意力,就要使人们进入一种一心一意的侧耳倾听的境地。所以,语言应该在口气、措辞、停顿、抑扬顿挫等方面尽可能地得到修饰,使其富有吸引力和感染力。

灵活性地运用语言

语言的灵活性要求在时间、地点、条件的变化用不同的语言,用发展的眼光看待问题,不把话说死。使用的字句有伸缩性和灵活性,留有余地不能死扣原则,把话说死、说绝,一旦出现失误,将引火烧身,自找麻烦,被对方抓住,难以摆脱。但说定和说死并不是绝对不能说,如果有足够的把握,根据各方面的信息判断说斩钉截铁的话能够促成谈判成功时,则应适时说出,语言的灵活性就在于和所处的时间条件相协调。

“听君一席话,胜读十年书。”的确,跟那些有知识且具有口

才的人交谈,比喝了酒更令人兴奋,比听交响乐更能振奋精神,良好的话语可以带给人愉悦和欢畅,帮助律师增加知识和修养,激发律师的创造力,也可以增进人们感情的融洽。

避开七种心理误区

律师身在职场,就必然要参与社会交往,社交的范围与每个人的职业、爱好、生活方式及地理位置有很大关系。现实生活中,有些律师在社交中总交不上朋友,或者是交了朋友没多久,朋友又离他而去,平时和同事的关系也不融洽。究其原因,社交中的不良心理状态阻碍了律师的业务的正常发展,也就是心理医生所谈到的社交病态心理。较常见的有以下几种,律师们应努力避免:

自卑心理:有些律师,尤其是年轻律师容易产生自卑感,甚至自己瞧不起自己,缺乏自信、办事无胆量、畏首畏尾、随声附和、没有自己的主见。这种心理如不克服,会磨损人的独特个性。

怯懦心理:主要见于涉世不深、阅历较浅、性格内向、不善言辞的年轻律师。由于怯懦,在社交中即使自己认为正确的事,经过深思熟虑之后,也不敢表达出来。这种心理别人也能观察出来,结果对自己产生看法,不愿成为好朋友。

逆反心理:有些律师总仗着自己"三寸金舌"爱与别人抬杠,以说明自己标新立异,对任何一件事情,不管是非曲直,你说好,我就认为坏,你说对,我就说它错,使别人对自己产生反感。

做戏心理:有的人把交朋友当成逢场做戏,朝秦暮楚,见异思迁,处处应付,爱吹牛,爱说漂亮话,与某人见过一面,就会说与某人交往有多深。这种人与人交往只是做表面文章,因而没有感情深厚的朋友。

猜疑心理:有些律师在社会交往中或是托朋友办事时,往往爱用不信任的目光审视对方,无端猜疑,捕风捉影,说三道四,如有时候托朋友办事,却又向其他人打听朋友办事时说了些什么,结果影响了彼此之间的关系。

冷漠心理:有些律师对各种事情只要与己无关,就冷漠看待,不闻不问,或者错误地认为言语尖刻、态度孤傲就是"人格",致使别人不敢接近自己,从而失去一些朋友。

贪财心理:有的律师认为交朋友的目的就是为了"互相利用",见到对自己有用、能给自己带来好处的朋友才交往,而且常是"过河拆桥"。这种贪图财利、沾别人光的不良心理,会使自己的人格受到损害。

避开这七种心理误区,以一个健康健全的心态面对自己的执业生涯。

内功训练,舌上莲花

如果说语言是律师思维的载体,是一名律师的"外功"的话,那么按照"内因决定外因"的哲学原理,律师首当其冲的关键就是"内功"的修炼了。"罗马不是一天建成的",法律的功底也不是一蹴而就的,它需要律师长时间的学习和积累,正所谓"活到

老,学到老",需要密切注意法律发展的新动向。在适当的时候,将其与自己的思想相结合,厚积薄发。

提高律师口才的最根本途径就是"学习"。首先要精熟法条。"时光容易把人抛,熟了案例,忘了法条",这是经常遇到的现象。而且,越是"老"律师,越容易出现这种问题。因为法条就是如此,你不用,自然就记得不牢。但现实中,又有很多说不定哪天就用到的时候。如果常常这样,势必影响自己的"战斗力"。其实解决这个问题并不难,关键在于"坚持",坚持对法条的"学而时习之"。律师每天拿出 15 分钟,像在校早读时一样——读法条,每天 15 分钟,坚持不懈,以保持对法律规定的敏感与熟悉。律师这个行当里,脑子笨的没几个,但同时又能下"笨"工夫的,就难说有几个了。所以说"法条熟"看似简单,方法也看似笨拙,但却十分有效。这是整个专业能力的基础。

另外多看理论书籍和体会文章。有关口才艺术的理论书籍有很多,通过学习可以全面系统地了解口才艺术的特点和规律,掌握各种语体的内部构造和生成规律,然后重点学习口才艺术的各种技能和技巧,这样对指导实际练习具有重要作用。多看精典的口语作品,阅读这些传世名篇要认真分析其思想观点的阐述、语言修辞的特色、篇章结构的安排和表达技巧的运用,并把其中精妙之处,化为自己练习口才的营养。

作为律师不仅应当精通法律,而且还必须要有广泛的文化知识。应当认真地学习哲学、经济学、社会学甚至历史学,努力地跟上社会发展的潮流。今天,律师这个职业比以往更加受人注目,也更加的重要。每个律师都必须充分认识自己的社会责

任和作用,也就更加需要多方地摄取知识。律师应当博览群书,有渊博的知识,如果熟悉世界各地的风土人情则更好。时值国门大开,中国律师也开始走向世界,更有必要关注各个地方的文化背景,对特定的文化背景有所了解,从容地与外国律师进行沟通和合作,取得最佳的效果。

法学是一门独立而又综合的学科,是一门社会人文科学,绝不是一般人所理解的法律文件和法律法规条文的简单相加和重复记忆。法学既包括现行法律法规的总和,又包括对现行法律法规不合逻辑、有漏洞、甚至错误的地方的法理批判和对完满法律状态和法律制度的法理思考和法学研究;既包括对本国法律历史和法律现状的比较研究,又包括对本国法律历史、法律现状和外国法律历史、法律现状的比较研究。这个学科的广博性是不能一语穷尽的。我国的所有法律法规加起来有六亿多汉字,深入了解这“六亿汉字”是开展律师工作的基础。但是,为了融入社会,律师必须学会对“六亿汉字”进行提炼、升华,完成从“在法言法”到“在法言官”、“在法言商”“在法言学”、“在法言世”、“在法言情”的彻底转化。

律师应是雄辩家,能达到“辩”而能雄的境界是长期实践的结果。从素质的角度考虑,实现这种能力,实际上又为人的思想境界、思维能力、政治水准、业务能力、知识水平乃至品格、风度等等各种因素所决定。它绝不是有些人说的仅是“嘴皮子功夫”。作为律师必须记住:辩而有力终至于雄,关键在于辩得正确。夸夸其谈,不着边际;胡搅蛮缠,信口开河;脱离实际,不知所云。这些状况,也可能做到口若悬河,但它与雄辩无关。

培养专业的执业能力

律师生存力、竞争力的核心是“专业能力”这话一点不错，专业能力的确是每一个律师的安身立命之本。但要想达到那种在社会实践中“呼风唤雨”、“游刃有余”的程度，就还必须同时扩大自己的专业能量。

一个好律师，首先应该头脑清晰，认识问题有条有理，不被一些虚假现象和细枝末节所蒙蔽，并且可以从错综复杂的情况中理出头绪，抓住脉络，紧紧扭住矛盾的焦点不放，在分析之中找出解决问题的根本方法；其次，能够和当事人以及其他人进行沟通，集思广益，从不同的观点、议论以及说法之中找寻突破口，找到寻找解决问题的最佳方法。

一般来说，衡量一个律师的专业能力，关键还要看他在办案过程中所产生的社会效能和经济效能。

社会效能，就是律师在提供法律服务时，通过办案艺术，能有效地维护当事人或被告人的合法权益，维护国家法律的尊严，促进民主与法制建设的作用程度。其具体衡量标准为：

（1）是否充分地帮助委托人或辩护人行使权利，是否充分地行使法律赋予的律师职权；

（2）是否协助人民法院正确审理案件，做出公正的判决，维护法律的正确实施；

（3）是否维护了当事人或被告人的合法权益。

经济效能标准，就是律师通过办案，用最小的代价换取最大

的经济效果。诉讼和纠纷,不仅是观念上的对抗,而且是现实中有形的物质力量的对抗,是人力、物力、财力和精力的消耗。这里必然存在着怎样用最小的消耗,去换取最大胜利的问题。假如办案艺术实施的结果,虽然为之取胜,但是出现一个得失相当或得不偿失的结果,很明显这种艺术性就是不足取的。衡量经济效能的具体标准是:

(1)用最小的消耗和代价,争取获得最大的利益。

(2)实施过程中所冒的风险最小,失败的可能性最小,经过努力基本上有成功的把握。

(3)要能圆满地实现预定的整体目的。有些时候,从局部结果上看,有些措施和做法是不合算的,但从长远的全局的角度看,还是合算的。

(4)看是否争取了主动。主动性是律师办案的源泉。在律师业务开展中,要积极化被动为主动,赢得主动权。在追求经济效能时,要坚持“两利相权从其重,两害相衡趋其轻”的选择原则。

律师专业能力的强弱还体现在律师的办案经验上。律师的办案经验,是指律师在办理案件、开展业务实践中获得的各种感性认识。好律师凭借丰富的办案经验,往往一眼就可以看出一个诉讼案件的根本症结在什么地方。每一个律师都有自己的办案经验,案件办得越多,积累的经验就越丰富。律师开展业务,往往从自己已有的经验入手,从中寻找出合适的处理案件的方法。

律师办案经验不仅具有直接现实性的特点,而且因为律师

所办理的法律事务非常复杂和多变，不是律师业务教科书提供的书本知识所能包容的，所以，律师处理日常法律事务，一般还得凭借自己的实际经验。

律师要勤于实践。英国著名的大法官伯基特曾经说过：“没有出庭，什么都无从谈起。”纸上谈兵是毫无益处的。实践，为律师的各种素质提供了用武之地，使其大显身手；同时，也是律师练就口才的磨刀石，使之更趋成熟。一个律师的成长，除了他的天资以外，后天素质的提高是不可或缺的。律师要在工作实践中，充分调动自己的感觉、知觉、思维、记忆、想象等因素，运用自己的思维力、记忆力、想象力，培养工作所需的表达能力、逻辑思维能力、应变能力，提高自己的综合素质，从而更有效地开展业务。

操作，这其实是每个律师的强项，理论与实践相结合就是指这个层次。就律师整体行业而言，其给社会其他群体提供法律服务的内容总体上是框定的，因为就那么多法律法规，律师不可能创制什么规定；但就具体的客户而言，为这个客户提供法律服务的具体方案组合的创新是无限的；同时，为这个客户提供服务的手法的创新也是无限的。因此，在具体操作层面上的发挥空间是相当广阔的。这一点，是律师与法学者最大的区别，同时，也是年轻律师“后发优势”的绝好突破点。律师口才一方面需要在实践中加以锻炼，另一方面需要在实践中不断进行总结提高。

目前的情况是，知识水平和操作水平都有待提高，但相比之下操作水平的提高更为迫切。我国律师制度恢复以来，基本操作技能的培训非常欠缺，基本上处于空白状态。有些律师很有

水平甚至很有名气,但不一定是正规操作。这就是业余水平与专业水平的差别,这种状况已经严重影响了中国律师的健康发展。所以,目前应当迅速加强对律师基本技能的系统培训,首先练好基本功。否则,律师队伍就永远成不了正规军,何谈去迎接挑战和抓住机遇。

律师还应该拥有自己的执业能量。所谓执业能量就是多认识大量的社会资源点,并且有效地调动这些社会资源,形成一个"为我所用"的资源网络。"巧妇难为无米之炊",因此,能认识大量的资源点,同时也让这些资源点认识自己,是首先需要解决的问题。需要注意的是,现在社会上有的律师张口就是"某某我认识"、"某某我熟"云云。别人就无法识别你了,搞不清你是律师,还是打着"法律"的幌子揽事的"法律掮客"。"酒香也怕巷子深",再强的专业能力也只有落到市场份额上才最有说服力。过硬的专业能力与全面的处世智慧,是占有并调动广泛社会资源的必备"利器","要想做事,先要做人"说的就是这个道理。

专业能力与执业能量是手心手背的关系,缺一不可。真正意义上的大律师是二者兼备的律师,专业能力与执业能量两手抓、两手硬那是最好不过的了。

律师一向以严谨的思维方式著称,运用好你的思维方式,可以让你的专业能力锦上添花:

运用抽象思维"点石成金"

在准备阶段,你不妨反复阅读大量的精彩辩护词,并仔细分析它们成功的原因。你不难发现它们有一个共同的特点,那就

是每一次成功的辩护,其内容中都闪耀着一种内涵颇深的思想之光。所以,在辩护中起决定作用的并非是外在的形式,而是具有说服力的内容;不光是语言表达的娴熟技巧,更是内在的思想蕴涵。成功的辩护律师首先必须是个思想者,进行辩护其实就是在传播一种思想,而不只是参加一次比赛,更不是客串表演。同时不仅要注意辩证逻辑,还要重视这种内在逻辑的推敲,这同样也是抽象思维的过程。

运用形象性思维"画龙点睛"

抽象思维可以透过现象看本质,但若想将它作为信息传达出去为听众所接受,还必须借助形象思维。形象思维具有直观、可描述的特点,是借用某种形体或形象通过联想与想象诠释对象本质的一种思考方式。若没有这一形象的指示,听众可能根本听不懂你在说什么,所以称这一抽象到具体的过程为"画龙点睛"实不为过。

总之,衡量一名律师的专业能力没有可供参照的具体尺度。技巧与形式固然重要,但整个构思的过程更是一个灵活运用各种思维方式和储备知识的过程,能否充分调动自己的专业思维更是律师"与众不同"乃至取得成功的关键。

会说更要敢说

雅典阿波罗神庙有一石碑,碑上刻有"认识你自己"几个大字,这是先哲苏格拉底的名言。他警示世人:清醒地了解自己,

是做事的最大前提。敢于开口的第一步,要勇于改变自己,而改变自己的前提是认识自己。对于一个迫切想拥有滔滔口才的律师而言,首先必须对自己的语言表达能力有一个客观的认识。你的普通话是否标准;嗓音是否圆润;能否不用发言提纲而讲述一件复杂的事情;能否即兴演讲,并且中心突出,条理分明;能否语言生动形象,表达声情并茂,等等。择其善者而从之,其不善者而改之。其次,主观上应有成功的信心。一个人穿着很滑稽的衣服上街,他想自己肯定会被别人笑话,由于内心里觉得自己像个小丑,于是他真的就成了小丑。

历史上一切口若悬河的演说家,一切口齿伶俐的交际家,都不是天生的,而是在努力学习的基础上,靠自信、勇气、勤说苦练造就而成的。学说是锻炼口才的实战练习。在学习了别人的经验之后,口语表达能力是否有所提高关键就取决于自己是否勤说苦练。学说,就要抓住一切机会进行锻炼。朗读、朗诵是律师口才锻炼的有效方法。朗读是律师把书面语言还原成有声语言,以期产生强烈的感染力。而朗诵是在朗读的基础上进一步升华,它要求律师表情、动作、形体相互配合,以发挥更强烈的感染力。通过朗读、朗诵,可以帮助律师提高说话的技巧和水平,纠正不正确的发音,培养语言的表现力。因此,经常找一些材料进行朗读、朗诵是锻炼律师口才的重要途径。

要克服自己的内向胆怯的性格和心理

内向的人要想拥有良好的人际关系,需要一步一步地来。人际交往中有许多技巧,我们一次只重点学习和练习一个技巧,

并努力把它学好,不要想一次就掌握所有的技巧。只要是在人际交往中比以前有进步和提高,就应该感到高兴和欣慰,不要指望一口吃个胖子。“一个对他人感兴趣的人,两个月内交的朋友,比一个只知道让别人对他感兴趣的人两年内交的朋友还要多。”由此可见对他人感兴趣的重要性。对他人感兴趣就是要了解对方。内向的人不一定对他人不感兴趣,不想了解别人,他的问题是不愿意开放自我,不想让别人了解自己。他总是担心别人了解自己后,会看不起自己。其实这只是你的消极想象。别人只会因为了解你而尊重你。对一个不了解的人,是不可能发自内心尊重的。了解是双向的,内向的人因为不愿让别人了解自己,因此不敢过分表现出自己对他人感兴趣,害怕对方也对自己感兴趣,想要了解自己。由此可见,内向的人要想拥有良好的口才,就要勇于开放自己,愿意让别人了解自己,同时也努力去了解他人。

大胆地表现自我,增强信心

平常多参加活动,不要拘泥,与人接触,确信自己一定会成功,摒弃一切对自己不利的想法,对克服羞怯心理很有帮助。不要因为自己的小小弱点就自怨自艾,不要害怕犯错误。如果把自信看成是一种感觉,就给自己不敢行动找到了绝佳的借口。因为感觉是善变的,也许现在有自信的感觉,过一阵儿就没有了这种感觉。没有了自信的感觉,就不敢采取行动;而不敢行动,就更加得不到自信的感觉,也就更加不敢行动。这就陷入了一个恶性循环:因为不自信,所以不敢行动;因为不敢行动,所以更

不自信！这个恶性循环的结果就是慢慢地变得胆小而且自卑，越发地没有自信。因此，绝不要把自信当成是一种感觉！

自信应该是一种态度

态度不同于感觉。按照词典里的解释，态度是对事物的看法和做法。自信是我们做事时应该主动采取的一种态度，而不是需要等待降临的一种感觉。不能说有了这种感觉，就大胆行动；没有这种感觉，就消极逃避。否则，就会陷入前面所讲的那个恶性循环里！

"冰冻三尺，非一日之寒"，律师希望有很好的口才，就要不断地练习。不要看轻日常的对话，日常那些极为简单的话，口才好的人和口才不好的人，说起来也大相径庭，甚至连"嗯！"一声的效果都有不同。

律师练习口才，很方便，很省事，机会也很多，到处都是练习的机会，每天都有练习的机会。因为你每天都要与人打交道，都要说话。千万不要以为日常的说话，不需要什么口才。和家人朋友聊聊天，既沟通了彼此的感情，也使自己的口才得到了锻炼。

有了很好的口才之后，才不会做一个辞不达意的人，才不会在生活上、工作上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活顺利而愉快。

自信是一种态度，是一种思维方式和行为方式。具体地说，自信就是以"我一定能"的信念为基础而产生的想法和做法。当遇到原本自己恐惧的事情需要做的时候，想象一个自信的人遇

到这种情况时会如何想、如何做，然后把自己当成那个自信的人，按照那个自信的人的想法和做法去想、去做。即使你两腿发抖、心跳过速，也要命令自己那样想、那样做，要采取行动。行动就会有成果；有了成果，就能产生自信。你越能采取行动，就越能看到成果，就越自信。坚定地树立“我一定能”的信念，并按着这个信念去思考、去行动。逐渐地，你就能成为一个充满自信的人！

很多年轻人在入行之初，甚至是在学校的时候，不敢说，不敢张嘴。其中一个极其切身的体会就是语言的速度快于大脑的速度，或者说大脑驾驭不了嘴巴。词不达意是家常便饭，语病百出也属正常。之所以出现这种不敢张嘴的情况，是因为自己不具备充分的控制语言的能力。但是，凡事都有第一步，必须要过了胆怯这一关，要敢于张嘴，敢说是第一步。这个阶段，将音量放大——大声说，是克服胆怯的一个方法。努力锻炼自己驾驭局面的能力，深呼吸、大声说，抛掉紧张情绪。胆量是练出来的，多练，多在人多的场合公开讲话。卡耐基创办的口才训练班有一项规定：“在每一堂课里，每个人至少有一次在全班同学面前站起来讲一段话。”理由很简单，要学游泳，就得到水中去；要学讲话，就得多开口。

给语言加上清晰的“润滑剂”

律师驾驭作为信息载体的语言，应该以流畅表达为目标。律师在正常执业的情况下，应尽量使用标准的普通话，普通话不

仅是法律所提倡的，更为关键的是，尽管有的时候当事人未必都能够使用普通话，但却希望律师们能够使用普通话，因为普通话便于当事人听懂；而且法官也希望律师说普通话。使用普通话对于律师本身的形象也有好处，一口流利清晰的普通话是构筑起律师和社会各界人士良好关系的最起码的平台。

许多律师苦于找不到合适的学习普通话的方法，其实如果在记忆汉语字词时，借用经济活动的“以最小的投入获得最大的经济效益”这条规律，就能达到事半功倍的效果。

平翘舌音的记忆对于许多不熟悉普通话的律师来说很不易，甚至我国有很多地区没有翘舌音。很多人戏称：学普通话之难，难于上青天。其实，以下几种方法是比较有效的练习普通话的方法。

（1）穿糖葫芦法

记代表字，用类推的方法去掌握。这是很多普通话教材普遍使用的方法。如我们记住“司”的发音是 sī，那么与其相似的字词“词、饲、嗣、伺、祠”等也发平舌音。记一个记一串，像穿糖葫芦，节时省力。不过在记忆时要注意的是有些字、词不符合这样规律。

（2）记少不记多法

普通话中的平舌音少于翘舌音，记平舌音的字词花时少，选择此方法是明智之举。初学时，在语流中不知该发平舌还是翘舌音，可以先发翘舌音。事后再查阅字典进行纠正。

（3）聆听模仿法

传媒发达的今天，使我们学习普通话变得容易。仔细聆听

正确的发音,并进行模仿,对比自己的问题,有的放矢解决问题,见效快,易记忆。大胆与发音准确的人士对话,不要怕别人笑话,请他们指出自己的毛病,也不失是一种快速进步的方式。最后还可以使用复读机,录下自己的一段话,然后听或让语音较准的人帮助纠正。

(4)联想记忆法

记一些有代表性的字,比如说"自"字,记住它的正确发音,通过联想找到与它相似或正好相反的一些字词,如字、资、紫、渍这些相似的字和只、直、制、纸、芝,等等。通过这样的记忆方法,强化了正确的发音,容易找到了自己的不足。

(5)趣味绕口令记忆法

对一些常常出错的字,进行归类,反复使用,并配合的有趣的绕口令如:"树上有个涩柿子,树下有个石狮子,风吹柿树沙沙响,树上掉下了涩柿子,柿子打着石狮子,狮子碰坏了涩柿子",这个绕口令解决的主要柿子、狮子、涩、石等容易出错的字。学习者有趣的绕口令练习中愉快记忆。不易遗忘,并且增加了学习兴趣。

发音含糊不清不仅会影响交流,而且会影响客户和法庭对你的印象,对你的信任度和辩护采纳率就会大打折扣。口齿清晰,是指律师在说话时应该吐字清楚、发音准确、语速适中,不要吐音含混、过多使用连音或卷音、变音,也不要像发射机关枪似的语速太快,以避免造成对方听不清楚或厌烦心理。语气和缓,是指律师应该尊重咨询者的情感和心理,避免说过激的语言或容易造成伤害的语言,在谈话中不要制造误解,尽量与人迅速达

成沟通,以平易近人、和蔼可亲的语气与对方进行交流。所谓语调平稳,是指律师在进行法律咨询时应该沉着冷静、稳妥谨慎,注意不要掺杂任何个人偏激情感或主观好恶,既是一个态度诚恳、语言中肯的帮助者,又是一个肃静沉稳、语锋细腻的法律工作者,要避免不合时宜地、过分地、激扬文字般地宣泄自己的情感和像演说家似的、过分夸张地进行语调上抑扬顿挫的变化。你可以采用快速朗读法来训练自己拥有清晰的语言。这种训练方法的目的在于,锻炼人口齿伶俐,语音准确,吐字清晰。

方法:找来一篇辩护词或一篇文辞优美的散文。先拿来字典、词典把文章中不认识或弄不懂的字、词查出来,搞清楚,弄明白,然后开始朗读。一般开始朗读的时候速度较慢,逐次加快,一次比一次读得快,最后达到你所能达到的最快速度。

要求:读的过程中不要有停顿,发音要准确,吐字要清晰,要尽量做到发声完整。因为如果你不把每个字音都完整地发出来,那么,如果速度加快以后,就会让人听不清楚你在说些什么,快也就失去了快的意义。我们的快必须建立在吐字清楚、发音干净利落的基础上。我们都听过体育节目的解说专家宋世雄的解说,他的解说就很有“快”的功夫。宋世雄解说的“快”,是快而不乱,每个字,每个音都发得十分清楚、准确,没有含混不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快,吐字清晰,发音准确,而不是为了快而快。

用描述的方法练习说话:小的时候我们都学过看图说话,描述法就类似于这种看图说话,只是我们要看的不仅仅是书本上的图,还有生活中的一些景、事、物、人,而且要求也比看图说话

高一些。简单地说，描述法也就是把你看到的景、事、物、人用描述性的语言表达出来。

描述法没有现成的演讲词、散文、诗歌等作为练习材料，而要求你自己去组织语言进行描述。所以，描述法训练的主要目的就在于训练人的语言组织能力和语言的条理性。无论是演讲、说话、论辩都需要有较强的组织语言的能力，没有这种能力也就不可能有一张悬河之口，组织语言的能力是口语表达能力的一项基本功。

其要求是，抓住特点进行描述。语言要清楚、明白，要有一定的文采。描述千万不要成流水账，一定要用描述性的语言，尽量生动些，活泼些。要讲点顺序，不要东一句、西一句的，描述出的东西，让人听了以后能知道你描述的到底是个什么事情。

练习吐字：

吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的。只有发音准确无误、清晰、圆润，吐字也才能“字正腔圆”。发音吐字要用力、到位、清楚，做到声音洪亮。特别要读准韵母、生母和声调，否则就有可能把“私有制”念成“西游记”，把“肚子饱了”说成“兔子跑了”，这样的话，就不仅仅是贻笑大方了。

平日多练习绕口令，也不失为练习口齿的好办法。多收看广播电视，多做模拟练习，坚决改正说话中的缺点、毛病，剔出方言方音中的“死角字”，力求达到普通话的标准。

适当的停顿：

恰如其分的停顿，不仅可以让人听清你的话，更为重要的是可以让人更好地理解你所表达的意思，给自己也给听者思考的

余地。适当的停顿一般可以分为以下三种：

逻辑停顿，是根据要强调的停顿，前苏联研究表演的斯坦尼斯拉夫斯基说："如果没有逻辑停顿的语言是文体不通的话，那么没有心理停顿的语言是没有生命的。"逻辑停顿是表达感情的需要。

感情停顿，又叫心理停顿，逻辑停顿为理智服务，感情停顿为感情服务，表示一种微妙和复杂的心理感受而作的停顿。

特殊停顿，为加强某种特殊效果或应付某种需要所作的停顿。停顿的表现力：第一，可以变含糊为清晰。如"最贵的一张（停顿）值一千元"，表示最贵的只有一张，其他的不足一千元。第二，变平淡为突出。第三，变平直为起伏。如"法庭上的人/谁/都明白"就有起伏。第四，变松散为整齐。有些排比句通过停顿变得很有力度，节奏很好，如写交通安全的一篇讲稿："每天的太阳是您的，晚霞是您的，健康是您的，安全也是您的"，要声断，气不断，情不断。要重复强调的是停顿不是中断，只是声音的消失，它绝对是气流与感情连起来的，有停就有连，而且某种激烈、紧张的情况下需要连。

声和气的运用：

说话是人们彼此交流信息、传情达意的一个重要手段。它所表达的意义是通过人们对其发音器官的有意识控制和使用而表现出来的。这种控制和使用的一个重要对象便是说话的声和气。恰到好处地使用声和气不仅能充分地表达说话的意图和情感，而且还能使说话生机勃勃、充满艺术的感染力。

和声细气：这种语气宛如柔和的月光和涓涓的泉水，由人心

底流出，轻松自然，和蔼亲切，不紧不慢，能给听者以舒适、安逸、细腻、亲密、友好、温馨的感觉。人们在请求、询问、安慰、陈述意见时常使用这种声和气。它可以弘扬男性律师的文雅大度和女性律师的阴柔之美。尤其是在抒发情感时，这种声和气的运用更具有一种迷人的魅力。

轻声小气：它可以表现说话者的尊敬、谦恭、谨慎和文雅。律师在和别人交谈时，使用它可以缩短人与人之间的感情距离、密切彼此之间的关系。有时，此种语气还能避免一些可能会招致的麻烦。当然，用它来公开坚持意见、反驳别人、维护正义和尊严或表示强调是不可取的。

高声大气：这是一种律师用来召唤、鼓动、说理、强调和表达自己激动心情的声和气。它可以表现说话者的激情和粗犷豪放的气质。虽然它和大声吼气都属于高音频和高调值，但是，它和大声吼气却有所不同。它通常是用来表示律师极度的欢喜或慷慨激昂的。

粗声粗气：律师们在日常工作和生活中，难免会遇到一些麻烦或苦恼。于是，粗声粗气地说一通便成了一种自我排忧解愁的好方法。不过，听者习惯把粗声粗气与指责、反驳、训斥、顶撞、反感、抱怨内涵联系在一起。因此，律师使用这种声和气时，应谨慎小心。

低声下气：这种语气原是说话者在对有身份、有地位、有某种特殊的背景或自己所尊敬的人说话时，为了表示尊敬所采用的一种特殊的声和气。不过，人们现在常把它看作是奴颜媚骨和窝囊的表现。律师说话时千万要注意到这一点。

冷声冷气：由于某种特殊的原因，律师有时不能或不便用恶声恶气来公开而又强烈地表示自己的意图和情感。于是，冷声冷气便可代替恶声恶气，而成为说话者的一种“冷战”的方法。它除了可以间接地表示恶声恶气所表示的意思外，还可以表示讨厌、讥讽、挖苦、不愿意、不赞成等意思。

不同的声和气表达着不同的意思。因此，律师们说话时，不仅要注重遣字用词，更应该要选用好恰当的语气，这一点十分重要。否则，再美的词语也会失去其光彩，并很有可能引起听者的猜疑、忌妒、不满、反驳、敌视、唾弃和嘲笑。总而言之，律师在使用声和气的时候，应该遵循以下几种原则：

避免歧义，相同的词语配上不同的声和气往往会产生不同的意思，这是语言的一种歧义现象。仅以“你讨厌！”为例。用粗声粗气说，它表示反感、抱怨、指责；用恶声恶气说，它表示怒斥、憎恨、警告；用阴声阴气说，它表示诅咒；用柔声细气说，它表示亲昵；用嗲声嗲气说，它表示打情骂俏或假骂真爱；用高声大气说，它表示向听者示意去采取某种行为；用唉声叹气说，它则表示被迫接受对方的建议或行为，等等。因此，使用好语言的一条重要原则就是要尽力避免可能会出现的歧义现象。

贴切语义，某一种声和气所表示的特定意思是在人们长期的使用过程中逐步形成的。这种意思具有其特定的稳定性，是不以个人的意志为转移的。这是说话声和气的语义特点。律师只能遵循这一特点，而不能根据个人的好恶去随意地违背它或者改变它。例如，千万不能用粗声粗气来称赞别人，更不能用恶声恶气来表现自己激动的心情。否则，律师将不能正确地表达

自身的本意，甚至还会招致麻烦和痛苦。由此可见，只有遵循语言的语义特点和选用恰当的语气，律师才能很好地表达我们的意思。

区别对待，使用语言时，律师不能忽视说话对象的年龄、性别、社会地位、文化修养等因素和不分使用的时间及场合。要根据说话对象的上述因素和不同的时间及场合而选用不同的声和气。例如，对长辈、女性、社会地位高或文化修养深的人应使用和声和气、柔声细气和平声静气，不应大声吼气、高声大气或粗声粗气。

积极向上，人生道路并非一帆风顺，律师也会时有不满、不快、伤心、忧愁或悔恨。慎重和善于生活的人不会因此沉沦，而是从中振作起来，成为生活的强者。因此，律师们在说话时，使用的声和气要力争积极向上、催人进取和充满活力。这样，律师才能给别人留下美好的印象，并丰富自己的生活。

一个律师如果讲话犹豫不决、含糊其辞的话，只能表明他的思路混乱，很少能够打动客户，这样的人不仅不会引起人们的注意，更别提如何走向成功了。律师不是歌星，律师的语言风格决不能闪烁其词，给人朦胧美，让人在旋律中产生无尽的遐想。明朗、清晰、适中地表达自己，才是作为律师的一项基本功。

完美的声音增加律师形象值

声音是传达感情的纽带，当人们无法与你面对面交流时，声音就成为了你的“第一印象”。所以，拥有一付滔滔不绝的口才

固然重要，但是一副完美的声音也同样可以让你的表达大放异彩。

音量：注意，在任何的时候，都不要使你的声音听起来又尖又高，千万不要以为大喊大叫就一定能够说服法官和压制你的对方辩手。声音太大只能让人不得不听你的发言，至于其中的道理和依据，早在你那高尖的噪音和人们的皱眉中被忽略掉了。与音调一样，每个人说话的声音大小也有其特定的范围，你可以试着发出各种大小不一的声音，并仔细地听听，有可能的话，最好能够评价一下自己的音量及音调的变化和速度，这可以利用录音机。另外，也可以请身边的朋友评判一下，若是能获得专家指点更好，以找到一种最为合适自己的声音。

速度：在日常生活中，大多数人不注意自己的说话节奏，但是说话时不断改变速度以避免单调乏味是非常重要的。讲话的快慢会不同程度地影响向他人传递的信息，如果速度太快，会给人造成紧张压迫甚至“喘不上气”的感觉，以至于某些词语含混不清，让人没法听懂你说的内容。如果说话速度又过慢，又会给人迟钝之感。所以，律师无论上在法庭上，还是做咨询，都应该保持恰当适中的说话速度，并根据需要不断的进行快慢的调整。

美国一位著名律师在强调某一要点时最喜欢的方法之一就是：“他会以很快的速度说出几个字，当来到他希望强调的那个单词或句子时，他会让他的声音拖长，并一字一句说得很重，然后就像闪电一般，迅速把句子说完……他会把他所要强调的单词或句子的时间尽量拖长，几乎和他说其余五六句不重要的句子的时间一样长。”这种方法必然会引起听者的注意。例如，很

快说出“三千万美元”,口气显得平和一些,听起来就像这只是一笔小数目的钱。然后,再说一遍“三万美元”,速度慢一些,要充满浓厚的感觉,仿佛你对这笔庞大金额的印象极为深刻。这样听起来,就好像三万美元比三千万美元还多。他经常在谈话的中途停顿。当他说到一项要点,而且希望他的听众在脑中留下极为深刻的印象时,他会倾身向前,直接望着对方的眼睛,足足有一分钟之久,但却一句话也不说。这种突如其来的沉默和突如其来的嘈杂声有相同的效果,能够吸引人们的注意力。这样做,使得每个人都提高注意力并警觉起来,注意倾听对方下一句将说些什么。

千万不要刻意用鼻音:因为当律师用很重的鼻音说话时,所发出的声音会让人听起来非常的不舒服。千万不要以为用鼻子发出的声音是一种时髦,那样只能让你显得不伦不类,让你的客户以为你是在抱怨什么,毫无生气且非常的消极。

语气:适当地运用语气,是具体观点的积极显露,它表现在声音气息的变化上。一般说,表达“爱”气徐声柔,表“憎根”气足生硬,表“急”气短声促,表“喜”气满声高,表“怒”气粗声重,表“悲”气沉声缓,表“惧”气提声滞,表“疑”气细声黏。

语调:一般分四类,平直调,上扬,曲折,下降。用不同的语调所表达的意思就完全不一样。平直调:多用于陈述、说明的语句。表述庄重、严肃、回忆、思索的情形,表现平静、闲适、忍耐、犹豫等感情或心理。下降调:多用于感叹。有些陈述句,常表示祈求、命令、祝愿、感叹等方面内容,表现坚决、自信、肯定、夸奖、悲痛、沉重等。上扬调:多用于疑问句、反问句,或某些感叹句、

陈述句。适用于提问、称呼、鼓动、号召、训令等场合，表达激昂、亢奋、惊异、愤怒等情绪。曲折调：多用于语意双关、言外之意、幽默含蓄、意外惊奇、有意夸张等地方，表示惊讶、怀疑、嘲讽、轻蔑等心绪。在实际应用中四个语调不是孤立的，语调变化不以句子为单位体现，而表现在语流中的千差万别的变化。

完美的声音是可以练就的。练声也就是练声音，练嗓子。练声的方法是：

第一步，练气。俗话说练声先练气，气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系。气不足，声音无力，用力过猛，又有损声带。所以律师如果练声，首先要学会用气。

第二步，练声。人类语言的声源是在声带上，也就是人们的声音是通过气流振动声带而发出来的。练声前先要做一些准备活动。先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有点准备，发一些轻慢的声音，千万不要张口就大喊大叫，那只能对声带起破坏作用。这就像人们在做激烈运动之前，要做些准备动作一样，否则就容易使肌肉拉伤。

声带活动开了，还要在口腔上做一些准备活动。口腔是人的一个重要的共鸣器，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系，所以不要小看了口腔的作用。

在生活中，人们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是律师们必修的课程。

把自己的风格说出去

风格是一种具体实现辩论艺术方法的个人化形式。风格又是指语言的形式和个性，讲话的音调、语调和表达力，它可将体现辩论内容的一切表达融为一体。在演说风格中，集中了辩论者的个性、素质、知识面、专业水平、生活经验、演说技巧以及语言艺术的内部韵律"语言的节拍、抑扬顿挫"等。要想成为一名优秀的法庭辩论者，就应该有敏锐的感觉和观察力、强烈的感情和公开与人交往的渴望，就应该坚持不懈地完善自己的辩论艺术。

专业人士一般都是"三句话不离本行"，从语言的运用上就能够轻易地判断出一个人的职业。律师素以能言善辩见长，在法庭上口若悬河、滔滔不绝甚至咄咄逼人似乎已成为社会普遍认同的律师形象。诚然，口才是律师这一职业的重要素质，能言善辩是律师在法庭上克敌制胜的法宝。庭审时，律师自身所有的经验、智慧和学识都要及时通过话语这个重要的载体或工具传达给对方和法官，此乃"能言"；而作为当事人的辩护人或代理人，律师出庭的主要目的是通过发表辩护词或代理词驳倒控诉方或对方的意见，说服法官采纳自己的意见或观点，力争法官作出对己有利的裁决，此乃"善辩"。对律师而言，"善辩"比"能言"更重要，律师的言辞要有针对性，要有的放矢，在法庭的发言要始终围绕说服法官采纳自己的观点这一中心。漫无边际、哗众取宠的演讲往往可以感染听众，却为明智的法官所不屑。

律师讲话，要传递准确的信息，要能够提升感染力和说服力，应该有妙语连珠的能力，对语言的驾轻就熟会大大增加律师的魅力。使用法言法语，可以准确地定位律师的形象，赢得声誉，但法律术语毕竟有其特定的含义和对象。所以，当律师与非专业人士对话时，不可以使用过多的专业术语，否则会影响你与客户的沟通。除了接受声音信息外，还要通过大脑思维，吸收、理解所接受的信息。与此同时，要善于判断发现对方说话的声音技巧和表达艺术，汲取其特长，以提高自己说话的能力。

自信的态度：在表现魅力时，一个重要的方面就是自信。自信是基础，它是使人情绪定位的核心，对能否发挥作用至关重要。当双方彼此面对、互相注目时，环境的变化或多或少地会引起一些紧张感，但它有助于让你的注意力高度集中，认真思考。如果是过度紧张，往往会影响发挥，使自己的意思不能完全表达。在这种情况下，进行自我调控和强调自信就十分重要。这时要充分看清自己的优势，保持头脑清醒，绝不能流露出半点的不安和胆怯，稍后，这种紧张感会慢慢消失。应注意随时调整好自己的音调，让节奏与表情、动作配合，随意自如地发挥自己的魅力，给别人留下良好的印象。一般事业相当成功的律师，他们不随波逐流或唯唯诺诺，有自己的想法与作风，但却很少对别人吼叫、谩骂，甚至连争辩都极为罕见。他们对自己了解相当清楚，并且肯定自己，他们的共同点是自信，日子过得很开心，有自信的人常常是最有个性的人。

说话要有节奏，该快的时候快，该慢的时候慢，该起的时候起。这样有起伏、有快慢、有轻重，才形成了语言的乐感，否则话

语不感人、不动人,口语中有带规律性的变化,叫节奏,有了这个变化语言才生动,否则是呆板的。有位意大利的音乐家,他上台不是唱歌,而是把数字有节奏的、有变化的从1数到100,结果倾倒了所有的观众,甚至有人感动得流下了眼泪,可见节奏在生活中是多么重要。节奏与语速有关系,但不是一回事,语速只表示说话的快慢,节奏包括起伏、强弱。

慢节奏:叙述一件事情的经过,表现一次行动的迟缓,节奏宜慢;表现平稳、沉郁、失望、悲哀情绪,节奏宜慢。

快节奏:表现情绪紧张、热烈、欢快、兴奋、慌乱、惊惧、愤怒、反抗、驳斥、申辩时宜快节奏。

节奏调度有几个原则:感情原则,根据情感的起伏进行调整;语境原则,根据语言的环境调整;内容原则,根据内容而进行调整。

说出自己的风格。学习他人固然不是什么坏事情,但不能模仿别人的风格或者说话的口吻。在说话的时候,表现出自己最自然的风格才不失为上策。要努力的培养属于自己的风格,而不是一味地去模仿他人的风格,哪怕这种风格是独特的。如果过于友善,会有献媚、急功近利之嫌,反而会引起客户对你的反感,对你的能力产生怀疑。本色、自然,是最好的谈话风格。

严谨而充满活力,庄重而充沛感情,铿锵而充满韵律,雄辩滔滔,潇洒大方,是法庭雄辩家应有的风采风格,意即让你的谈话风度翩翩。

所谓风度,是指美好的举止、姿态及表情等。说话的风度是一个人内在气质的言语表现,是一个人的涵养的外化。使自己

的说话具有风度,是增强自己说话魅力的重要途径。良好的风度,往往具有很大的吸引力。无论是男士说话中那刚毅稳健的气质,还是女子说话中那风姿绰约的魅力;不论是外交官那彬彬有礼的谈吐,抑或政治家那稳重雄健的言论,都会令人仰慕不已、倾心无比。正如德国戏剧家莱辛所说:"风度是美的特殊再现形式。"

组成说话魅力的内容是十分广泛的。每个人说话的内容,说话时选词造句与构篇布局的材料、手段,说话的语气、语调,说话的身姿、手势、表情等都可以折射出他是否具有说话的魅力。一个人是否具有说话的魅力,直接影响到他是否具有吸引力,关系到他是否具有良好的人际关系;同时,还影响到他能否在与别人说话时表现出自信,能否具有自如说话的勇气。所以,我们在训练自己说话的自信心时,要注意增强自己说话的魅力。

风度是一种性格特征的表现。比如,性格温柔宽容、沉静多思的人,往往寥寥无几的轻声细语就能包含浓烈的感情成分;而粗犷豪放、性情耿直者,则说话开门见山、直来直去。风度是涵养的一种表现。这主要表现在处理人际关系时,不卑不亢,雍容大度。风度是一个人说话的选词造句、语气腔调、手势表情等的综合表现,如律师在法庭说话时,则正襟危坐、不苟言笑、咬文嚼字、逻辑缜密。

语言就像一个人的名片,你完全可以通过言辞来伸张你的个性,使自己变得与众不同。

打破尴尬的气氛

在日常生活中,我们常常会发现这样两种截然相反的现象:善于交际的人,无论走到哪里,无论在什么样的环境中,都可以口若悬河、滔滔不绝,赢得素不相识的人的好感;不善于交际的人则往往在和别人寒暄几句之后就觉得无话可说,只能相对无言、尴尬万分。

一般地说,在社交场合说错了话,做错了事,无疑应当老老实实承认,认认真真改正。但在某些特定的场合,若照此办理会使自己陷入极为难堪的境地或者造成无法弥补的损失时,则不妨考虑一下,能否来个将错就错、出奇制胜,从而摆脱窘境。有趣的是,这种"文过饰非"非但不被视为"恶德",反倒还是善于审时度势、权宜机变的表现。

在律师会见的各类对象中,与陌生同行的交谈可能是难度较大的一种;如果处理不好,就会出现困惑、局促、气闷、相顾无言的冷落难堪的场面。律师必须有一个同陌生同行交谈的愿望,使自己乐于同陌生同行交谈——这是解决这一难题的关键。许多律师对有陌生同行在场的谈话,都有畏怯心理,怕在同行面前出丑露馅,怕被同行看不起,有的甚至见了陌生同行就一言不发,这其实是不明智的。与陌生同行对话的最大困难是不了解对方。因此,与陌生同行对话,首先要解决好的问题便是尽快熟悉对方,消除陌生感。你可以先行自我介绍,再去请教他的姓名和职业,然后试探性地引出彼此都感兴趣的话题。如果你没有

向对方先谈你自己的情况就开口问这问那，一般情况下，他可能并不乐意回答你的问题。你在哪方面谈了自己的情况，对方多半也乐意就这方面谈谈他的情况。

律师应巧妙地与当事人进行沟通。与熟人交谈，自然可以开门见山地直接引出各种话题，但与当事人初次相识，则应认真考虑如何选择话题。初次见面，难免要作一番自我介绍。从某种意义上说，自我介绍是进行社会交往的一把钥匙。这把钥匙如运用得好，可使你在社交活动中百事如意；反之，则可能给你带来种种困难。那么，怎样作自我介绍才能获得交际的成功呢？一般说来，自我介绍要讲究适度。有人喜欢先作一番自我贬低式的介绍，以示谦虚和恭敬，其实这是大可不必的。在通常情况下，对方或者是觉得你是老生常谈、言不由衷；或者可能真的认为你不屑一谈，那就弄巧成拙了。当然，也要避免一开始就炫耀自己博学多才，显得锋芒毕露、令人生畏，或使人觉得你夸夸其谈、华而不实。只有实事求是、恰如其分地介绍自己，才能给人以诚恳坦率、可以将事情委托与你的印象。

律师怎样与证人进行沟通，打破与证人之间“相对无言”的尴尬气氛，恐怕是所有律师最为头疼的事情。如何打破“坚冰”？律师们可以试着唤起证人对询问活动的关心和兴趣，把他们的思维和注意引导到询问活动中来。这样可以消除证人不必要的紧张情绪，使他们平静下来。公正无私、精明强干、明察秋毫的形象，有助于建立询问所需要的威信。同时，和蔼可亲、通情达理的形象有助于取得证人的信任和好感。在询问过程中，当证人的回忆和陈述发生困难或有可能出错的时候，询问律师应帮

助证人回忆已被遗忘的事情,引导其正确进行陈述。

当交谈中有些话语令你猝不及防地陷入尴尬被动之境的时候,最好的做法是:保持冷静,并迅速地开动大脑这部机器,把所有的智慧和语言都调动起来,或解释,或反击,或劝诫,或回避。这时你就会发现,你已经学会——从容打破尴尬的局面。

有的时候律师还需要为自己打圆场,如果是细枝末节的小问题,你可以试着转移目标或是话题,分散他人的注意力,也可以稍做解释。如果问题比较严重的话,若原因在于自己,立刻道歉并做郑重的解释则是你唯一的选择。

生活中,每个人都会有面红耳赤、非常难堪的时候。当别人尴尬时,律师应该怎么办呢?

莫发笑嘲弄,尽量见惯不惊

在别人出洋相的时候发出笑声是极不礼貌的举动,也可以说是对别人的侮辱。尽管你在笑时并不存什么恶意的讥讽,但在别人看来这是对自己出丑的嘲弄。

不要冷眼旁观,尽量帮忙解围

让人尴尬的事总是突如其来,不管你与他是素不相识,还是相知好友,在别人突然陷入尴尬境地的时候,你都该尽可能地伸出援助之手,帮他解围。

事后不要传播,莫让尴尬加剧

把别人的尴尬事情当作故事、笑话四处张扬,这是不道德

的。中国人特别看重面子,自己的难堪事越少被人知道越好。如果你在这方面不注意的话,就很有可能招致别人的反感。

如果不能帮忙,那就视而不见

在有些场合,别人尴尬,你不一定能帮上忙,那么视而不见是面对别人出丑时最妥当、最容易让人接受的一种态度。

幽默之中显宽容

别人会因为无意中伤害到你而感到羞愧万分、左右不是,这时你不妨用恰当的言辞宽容待之。一次李某在商店把一位短发的售货员当作男同志招呼,当她转过身,他才发现人家分明是黛眉朱唇的小姐。小姐看到李某难为情的样子,便打趣说:"明天,看来我只得穿裙子来上班了,不然恐怕连我的男朋友从背后也认不出我了。"小小的玩笑,显示出了她的善解人意和风趣,也让李某的尴尬烟消云散。

将错就错来解围

有一次,张作霖出席名流雅席。席间,有几个日本浪人突然声称,久闻张大帅文武双全,请即席赏幅字画。张明知这是故意刁难,但在大庭广众之下,盛情难却,就满口应允,吩咐笔墨侍候。只见他潇洒地踱到桌前,在铺好的宣纸上大笔一挥写了个"虎"字,然后得意地落款:"张作霖手黑"。按上朱印,踌躇满志地掷笔而起。那几个日本浪人,丈二和尚摸不着头脑,面面相觑。机敏的随从秘书一眼发现了纰漏,"手墨"。亲手书写的文

字怎么成了“手黑”？他连忙贴近张作霖耳边低语：“您写的‘墨’下面少了个‘土’，‘手墨’变成了‘手黑’。”张作霖一瞧，不由得一愣，怎么把“墨”写成“黑”啦？如果当众更正，岂不大煞风景？他眉头一动，计上心来，故意训斥秘书道：“我还不晓得这‘墨’字下边有个‘土’？因为这是日本人要的东西，这叫寸土不让！”话音刚落，满座喝彩，那几个日本浪人这才悟出味来，越想越没趣，只好悻悻退场了。

一旦发现了自己的失误，千万别为后悔徒然耗费时间，而要迅速权衡一下利害得失，只有在当场承认错误的负面效应实为自己难以承受，而拒绝认错又不至于把事情弄得更糟时，才可考虑选用将错就错这一计策。否则，还是承认、改正为好，因为坦诚往往会换来谅解，甚至敬意。例中的张作霖关于“如果当众更正，岂不大煞风景”的暗忖，就是快速权衡之后所做的判断。情况是明摆着的：日本浪人是故意刁难，等看笑话，如果承认错误，便正中了居心不良者的下怀，这等丢自己脸面、灭国人威风、长他人志气的后果当然无法接受。于是，将错就错就成了顺理成章的选择。

说话时忽然“卡壳”了，怎么办？

在交谈实践中，不少律师可能都有这样的经历：引出某个话题后，自己刚讲几句便感到没什么可说的了，或者刚两三个回合双方都同时觉得没词了。当谈话的双方陷入尴尬境地时，如何摆脱“卡壳”的困扰，不妨试着运用以下几招。

诱导法

律师可以抓住对方谈话的内容,顺水推舟,给予适当的引导,以便交谈深入进行。这类引导语很多,如“你这话很关键,如果我们就此能取得共识,问题恐怕就容易解决了”。若深谈不下去了,也可以直接提出有关话题的某方面问题,引出对方的交谈兴趣,比如说:“事出有因,产生您这种情况的原因究竟是什么呢?”

举例法

不少律师都有这样的感受:同一个话题,别人讲起来头头是道,实实在在,而由自己来讲总是干巴巴的,几句话一出便无话可说。显然,善不善于运用举例子是一个很重要的原因。其实,说话和做文章一样,都需要借助具体材料来说明和展开论点。在交谈中为了支持自己的见解,列举一些事例可以起到说明和论证的作用,同时也有助于整个交谈话题的展开。为了表示赞同对方的论点而举例,可使对方感到交谈得很投机,有利于拓展话题;就是列举反对或否定对方论点的事例,也可引起对方的思考,进而也有益于交谈的深入讨论。当然,举例不是目的而是手段,因而选择的事例一定要切实和典型,切记不可滥用。

激励法

这有两种情况:一是当对方言之有理、谈锋正健、有利于深化交谈主题时,就要鼓励对方把话继续说下去,从而使对方做更

详尽、更明确、更清楚的阐述。其具体方法是：

(1)要对方补充说明。

(2)提问。

(3)适时插话，或简述你过去的同样经验以印证说话者的观点；或直接表达你对说话者的观点的理解、赞同。

(4)适当的转化回答的语言，别总是“是”、“说得对”。

(5)保持目光的接触，利用积极的面部表情和身体反应。

二是如果对方向来沉默寡言，就要以刺激其交谈兴趣，如“王律师在这个问题上很有研究，我们听听他的意见”。

补充说明

律师在交谈过程中，如果发现对方的谈话有不够全面、不够深刻之处，可以抓住机会予以巧妙的补充，从而促使交谈话题得到全面深刻的展开。此方法在交谈实践中是经常被使用的。需要特别注意的是，千万不要为显示自己的地位显要和见解高明而没有什么补充也要乱补一通。

给嘴装把锁

律师职业一向以严谨著称，在滔滔不绝的时候，巧妙地给自己的嘴上把锁，让自己的嘴“有个把门的”，也是非常必要的。律师在执业过程中要切记“三不谈”：时间不恰当不谈；环境不恰当不谈；对象不恰当不谈。

时间的特定性。一般口语表达，并没有时间的特定性，但律

师讲话却有着时间的特定性。律师工作一方面受着法律规定的时间制约,另一方面也受着案件或事件发展及诉讼程序时间的制约。如调解时间、辩论时间、谈判时间等,并非均由律师控制。就一个具体的案件而言,律师进行口语表达的时间及次数也是有限的。因此,律师要想取得办案的有效成果,必须在有限的时间内充分发挥其口语表达能力。由此可见,时间在律师口才的发挥中,占有相当重要的地位,起着相当重要的作用。

抓准时机和有效利用时间,是律师口才的必然要求。在表达意见之前,你必须先确定,对方已经准备好了,愿意听你说话了。否则,只会浪费力气,对牛弹琴,白白错过了让别人接受你意见的大好机会。既然我们得选择良好的时机,那什么时候开口才是最好的呢?其实要遇到最好的时机很困难,但是要遇到适于交谈的时机却不是难事。比如说在公共场所,或有其他朋友、同事在场时,应避免谈论涉及隐私的一些敏感的话题。还有当对方感到烦躁时,也尽量避免继续谈论下去。如果在不适当的地点和场合,如病房或是人们群情激烈的时候,一名律师在那里侃侃而谈,无疑会让人感到厌恶之极。

环境的选择。律师口才的环境,是指律师进行口语表达时,亲身感受到的场所状态,包括常规环境和非常规环境两个方面。前者是律师相对熟悉的、固定的环境,如办公室、法庭等;后者指开放的、相对陌生的环境,如公共场所、流动场所等。律师在口语表达实践中,应当具有善于适应和利用环境的能力。这样才能达到律师口才与律师工作的目的,即证法律的正确实施,维护当事人的合法权益,促进经济发展和社会稳定。有了明确的目

的,律师就可以因地制宜地选择相应的对策,使整个口才机制能动、和谐地运转。

对象的恰当。律师口语表达对象是指律师工作的对象,它包括两大类:一类是特定的人,即委托人;另一类是相对特定的人,即与律师法律事务有密切联系的人,如对方当事人及代理人、证人及审判人员等。因此,针对不同的对象,律师应采取不同的口语表达方式。千万不要不管不顾的见人就侃,你以为自己是多么的专业和了不起,可听者有时候就被你的热情弄得二和尚摸不着头脑,严重的还会让人留下轻浮、有失体统的不良印象。

诚然,辩论是律师的天职,但是辩论并不等于争论。律师应该避免一切争辩。不要为了展现你的口才而到处逞能、与人为难。用强硬的口气去质问他人可能会破坏双方的情感,而造成彼此沟通的障碍,对方话语中不妥的地方,你可以加以指正,但绝不要批评,为了抬高自己而贬低他人。争强好胜的过程不仅会损害他人的自尊心,还会让人对你产生反感,有时还会招致不必要的麻烦。如果能够尊重、听取他人的意见,那么你的意见也会很容易被他人所尊重和采纳。

有一位年轻的律师,他参加了一个重要案子的辩论;这个案子牵涉一大笔钱和一项重要的法律问题。在辩论中,一位资深法官对年轻的律师说:"海事法追诉期限是六年,对吗?"

律师愣了一下,看看法官,然后率直地说:"不,庭长,海事法没有追诉期限。"

当时,法庭内立刻静默下来,似乎连气温也降到了冰点。虽

然年轻的律师是对的，对于法官的错误，他也如实地指了出来，但法官却没有因此而高兴，反而脸色铁青，令人望而生畏。尽管事实站在年轻律师这边，但他却铸成了一个大错，居然当众指出一位声望卓著、学识丰富的人的错误。

做一个实事求是的律师，千万不要不懂装懂，更不要到处卖弄自己的学识和口才。社会心理学家发现，一般人总不喜欢嘴上老挂着“我”的人。因此，应避免过于显露自己的才学，开口便“我如何如何”。须知，谦虚的态度，总是易为人所接受的。在一般情况下，人们总是先接受一个人，而后才肯接受他的意见的。

第三章

微笑是律师最有力的武器

微笑是律师形象的重要组成部分。律师的微笑,是最好的介绍信:当他人频频传来赞美之声时,你以微笑置之,既表现谦逊的风度,又表现深邃的内涵,更富有魅力。当进退两难的尴尬场面出现时,微笑可以冲淡这紧张的气氛,取得周旋的余地,把握住交际的主动权。微笑是一门社交艺术,也是社交常用的手段。记住:恰到好处的微笑是你交际的第一张王牌。

给人以良好的第一印象

律师见到对方以后以微笑开始。具有感染力的微笑,能使对方感受到这种微笑是深入人心的,是甜蜜的、纯真的、友好的,并能使对方以微笑给予反馈,以微笑开启双方沟通的大门。

微笑永远是美丽的。提起微笑,人们不能不想到达·芬奇创作的不朽之作《蒙娜丽莎》,"蒙娜丽莎"脸上迷人的微笑给人以美妙的联想和震魂摄魄的力量。又有多少世人倾倒在这动人

的"微笑"之下。生活需要微笑,人际关系应该靠微笑来维系。当作为律师的你在同他人交往中,投之以甜甜的笑容,发出理解、信任、尊重的信息,所得到的将是加倍的信赖、合作与支持。

当一种态势逼得你出场时,善意的微笑便是吸引人的"魔方",也是松弛神经、积极思考、征服对方的最佳"缓冲"方案。甚至有时微笑就代替了语言。

一个人总是会给别人留下印象,或坦诚淳朴、可亲可敬,或放荡不羁、虚伪做作。在人们与一个陌生人的交往过程中,所得到的有关对方的最初记忆叫印象。尽管第一印象不是对一个人全部的认识,而只是以后交往的起点,但它以其鲜明和牢固的特性,影响着律师今后事业的发展。我国有句成语叫"先入为主",即是说先获得的印象往往在头脑中占主导地位。

律师想要给人留下良好的第一印象并不难。初次见面,一定要礼貌地寒暄一番,最好表现得谦恭有礼。简单的寒暄就是问好,如"你好!"、"今天天气不错!"、"您吃了吗?"、"再见!"等。在生活中尽量对遇到的人微笑和问好,并且这样坚持下去。如果还能结合培养自信的练习,效果就更好。

严谨固然不是缺点,但是过于木讷那就要适时改正了。律师应该适时的对对方的言论微笑赞美。一个人不论其年龄、地位高低、贫富与否,每个人都希望获得他人的肯定,内心渴望得到赞美,如果你真诚地向对方发出赞美的颌首微笑,一定可赢得对方的好感。

在正常条件下,微笑在律师与人的交往中会发挥很大的作用。美国的钢铁大王卡耐基曾经说:微笑是一种奇特的电波,他

会使别人在不知不觉中同意你。你的成功与失败,是与微笑有绝大关系的。

伸手不打笑脸人

俗话说:“怒拳不打笑脸人”,微笑的好处自是不言而喻。

有这么一副对联:“眼前一笑皆知己,举座全无碍目人。”说的是微笑的魅力。的确,没有人能轻易拒绝一个笑脸,就像人们不会拒绝阳光一样。微笑是人们之间交际的一盏永不熄灭的绿灯,微笑是全世界最有效的通行证。

当一名律师准备面对对手时,在充分了解对方的情况之后,不妨预先来检查一下自己的态度、设想和自己有可能面临的尴尬问题,然后设计一下自己的语言、动作,这样,可以做到有备无患,避免在仓促之中出错,这往往会收到事半功倍的效果。中国有一句谚语叫“和气生财”,在观众面前展露的笑容,岂不是和柜台后面的笑容那般同样受人欢迎吗?比如,有位律师,他出现在众人面前时,总是面带微笑,全身散发出一种喜庆的气息,仿佛在说他很高兴能来到这儿,他很喜欢他即将进行的工作,而且显得十分乐意见到人们。因此,很快地,他的客户会觉得他十分亲切,而对他大表欢迎。

笑是柔中寓刚之术。人们对强硬的态度会本能地产生对抗情绪,而对柔顺、温和的态度则往往容易接受,这便是柔能克刚的道理。从心理学的观点看,笑是沟通人的情感媒介,当律师陈述自己的理由时,彬彬有礼的微笑,温和大度的语气,随便而亲

切的动作，都会美化你的每一次谈话，使对方在接受你的良好态度的同时，也以类似的心态接受了你的观点。为什么现在公司里公关部主任多是小姐而非先生呢？小姐温柔漂亮，未谈话已先笑，首先在心理上使人感到了亲切，然后再温言软语，细细陈述，人们在不知不觉中已连连点头了。这就是态度的魅力。

微笑不是一种形式，应该是一种由心而发的表情。这种表情是建立在与当事人，与客户，与法官的情感之上的，容不得一点虚假。微笑，标志着自信、雅量和大度，这是一种胸怀、一种境界。律师也应微笑着面对生活中的人和事，失去的只是自己的烦恼，赢得的却是整个世界。

微笑彰显律师综合魅力

人们有一个非常动人的表情，这就是笑容。在笑容中，微笑最自然大方，最真诚友善。在工作生活中，时常保持微笑，将带给从事律师职业的你意想不到的收获。

作为律师，你的微笑，可以传递自己的魅力内涵，它至少有以下几个方面的作用：

（1）表现心境良好。面露平和欢愉的微笑，说明心情愉快、充实满足、乐观向上，善待人生，这样的人才会产生吸引别人的魅力。

（2）表现充满自信。面带微笑，表明对自己的能力有充分的信心，以不卑不亢的态度与人交往，使人产生信任感，容易被别人真正地接受。

(3)表现真诚友善。微笑反映自己心底坦荡、善良友好,使人在与其交往中自然放松,不知不觉地缩短了心理距离。

(4)表现乐业敬业。工作岗位上保持微笑,说明热爱本职工作,乐于恪尽职守。

(5)失言时立刻微笑并及时致歉。勇于认错是很重要的,所以当你发现自己的言语伤害到他人的时候,千万不要碍着面子不肯道歉。每个人偶尔都会说错话,可是自己一定要察觉自己说了不该说的话,然后马上设法更正。留意他人的言语或其他方面的反应,借以判断是否需要道歉。如果你确实说错话了,就必须立刻稳定情绪,歉意地一笑,化干戈为玉帛,展现自己的大度之风。

真正的微笑应发自内心,渗透着自己的情感。表里如一、毫无包装或矫饰的微笑才有感染力,才能被视作"参与社交的通行证"。微笑是坦露心地善良的佳作,它传递的是热情,捎带的是温馨。律师的微笑,能把对方吸引到自己的圈子里,是交际的传导体。对素不相识的人微笑,表示你的随和;对冒犯你的人微笑,表示你的宽容;对钟情的人微笑,表示你的倾心;对追逐你的人微笑,表示你的友好。

你会微笑吗?

自己有了充分的信心就应把微笑投向所在的环境,只要律师们轻松自然并且相信对方是友好和通情达理的,你在与人交往时就会沉着、镇静,泰然自若。而且善于交际的人在与人交往中的第一个行动就是微笑,微笑就是放松。一个真诚的微笑几

乎就像一只“魔力开关”,能立即沟通与他人的友好感情。

微笑是一种能力,一种技术。航空公司的空中小姐们上飞机之前要接受的主要礼仪训练就是微笑,她们要在教官的指导下进行长达六个月的微笑训练,训练在各种乘客面前、各种飞行条件下应当保持的微笑。符合礼仪的微笑是非苦练不能成功的。

微笑的基本做法是:不发声,不露齿,肌肉放松,嘴角两端向上略微提起,面含笑意,亲切自然,使人如沐春风。其中亲切自然最为重要,它要求微笑出自内心、发自肺腑,而无任何做作之态。只有这样发自真心和诚意的微笑,才能使一切与你接触的人感到轻松和愉快。

律师们,放下你紧绷的神经,现在开始训练自己的微笑:

自己对着镜子练习。一方面观察自己笑的表现形式,更要注意进行心理的调节,想象对方是自己的亲人和多年不见的好朋友。对着镜子,做最使自己满意的表情,到离开镜子时也不要改变它。当一个人独处时,深呼吸、唱歌或者是听愉快的歌曲,暂时忘掉自我和一切事务的烦恼,让心中充满爱意。

取一张厚纸,遮住眼睛下边的部位,对着镜子,心里尽情地回忆过去美好生活的瞬间,使笑肌抬升收缩,嘴巴两端露出微笑的口形。这时,你的双眼就会十分自然的呈现出微笑的表情了。随后放松面部肌肉,眼睛也随之恢复原形,但这时的目光中仍然会反射出含笑的神采来。

情绪记忆法。将自己生活中、最高兴的事件中的情绪存在记忆中,如一次成功的辩护、出色的谈判……当需要微笑时,可

以想起那些最使你兴奋的事件，脸上自然就会流露出笑容。注意练习微笑时，要使双颊肌肉用力向上抬，嘴里念“一”音，用力抬高口角两端，注意下唇不要过分用力。

当然，一名律师的微笑不能与轻浮混为一谈。若不分场合、地点、对象，对人报以莫名其妙的“微笑”，就把神圣、美妙、具有极大感召力的微笑降至轻佻不庄重之举了。这是律师们应当忌讳的。

微笑让你平易近人

在办案过程中，一席趣话可使笑语满堂、气氛和谐轻松，使彼此在愉快的气氛中共事。面对同事的错误，你可用温和的微笑表示否定，表现出你的宽容与气度，有助于情感的交流，缓和谈话的气氛。面对助手的成绩时，微笑表示肯定，可增强他们的自信感，使其更加奋发努力。面对年轻律师提出一些不宜回答的问题时，采用微笑作为回答，既不失礼，又能取得“此时无声胜有声”之功效。

律师在进行咨询时，应语气和缓、语调平稳、口齿清晰、语言适中。所谓语气和缓，是指律师在咨询时应该尊重咨询者的情感和心理，避免说过激的语言或容易造成伤害的语言，在谈话中不要制造误解，尽量与咨询者迅速达成沟通，以平易近人、和蔼可亲的语气与对方进行交流。所谓语调平稳，是指律师在进行法律咨询时应该沉着冷静、稳妥谨慎，注意不要掺杂任何个人偏激情感或主观好恶，既是一个态度诚恳、语言中肯的帮助者，又

是一个肃静沉稳、语锋细腻的法律工作者，要避免不合时宜地、过分地、激扬文字般地宣泄自己的情感和像演说家似的过分夸张地进行语调上抑扬顿挫的变化。微笑能够取得咨询者的充分的信任感，使咨询者感到可靠可信，随之便会产生心理上的依附感和依托感，双方在心理上才能取得互通性。这为法律咨询的继续进行奠定了良好的基础和开端，是至关重要的；这也是律师施展其口才的基础和前提。

做一个具有亲和力的律师——貌不惊人才最有魅力，具有良好的沟通和亲和能力能带给你种种的好处。不仅使律师获得更多的客户，感受到人与人之间的关爱与温暖，还使人获得更多的人际资源，让你获得意想不到的好前途和机会。那么，怎样才能具有这种良好的人际亲和力呢？

(1)强调与客户的“共同目标”，可以显示你是一位很容易亲近的律师。

(2)对初次见面的客户，采取并肩而坐的方式，可以使彼此很快地亲近起来。

(3)寻找和客户或者当事人性格中的共通点，并强调一些细微的部分，可以给人留下坦率爽朗的印象。

(4)“请教您一个问题”、“想请您帮一个忙”等满足对方自尊心的话语，可以帮助你树立亲切随和的形象。

(5)把客户所说过的一些细微小事记下来，日后再提出来，可表示出对其的关心和重视程度。

(6)经常用“我们”一词来强调与客户的同伴意识。

(7)见面的时候随时微笑赞美一下对方，这是赢得他人好感

的最佳捷径。

(8)在谈论自己个性的时候,与其宣扬自己的成就,不如谈谈自己以往的失败。

(9)对于自己的长处借助"第三者"的说法来表现,则不会让他人产生反感。

律师不能对你的当事人用"你问这个干什么?"、"无可奉告!"、"尽问莫名其妙问题!"之类的话来回答,这样会使对方处于尴尬的境地。微笑地专心听取对方所说的一言一语,才能使自己的当事人情绪自然、畅所欲言、话题丰富。"笑是力量的亲兄弟";笑可以缓解人与人之间的关系;笑能表达出人类征服忧患的能力;笑能增强人们之间的情谊,达到相互信任、相互理解。

善用你的微笑

因为律师的工作是提供专业的法律服务。因此,社会上的各种人员在工作和生活之中遇到某种法律问题或法律现象,或当其涉入某种法律关系之中而又疑惑重重、举棋不定时,总是乐于先找律师问一问。弄清楚是什么、为什么、怎么办;这就决定了律师法律咨询的对象具有不特定性、复杂性。如同性格决定命运一般重要,律师的态度直接决定了你事业的攀升。

有的咨询者情绪不稳,或急躁,或悲痛,或失望,或忧郁。此时律师更应该热情接待,用和蔼可亲的微笑言谈与对方取得共鸣,冷静处理,沉着应答。对于情绪不好的咨询者,应该让他先冷静下来,慢慢讲清案件的原委,再讲述自己的解决办法。

热情和蔼的态度固然重要,可身为一名执业律师,在待人接物上也应该有度,即“人际交往中不要太过热情”。

不要对人太好了!对一个有劳动能力、理智健全的人来说,独立、付出都是内部的需要。人际关系中如果不能相互满足某种需要,那么这种关系维持起来就比较困难。在卡耐基成功人际交往思想中,很重要的就是要遵循心理交往中的功利原则——这一原则是建立在人的各种需要(包括精神的、物质的内容)的基础上,即人际交往是满足人们需要的活动。心理学家霍曼斯早在1974年就曾经提出人与人之间的交往在本质上是一种社会交换,这种交换同市场上的商品交换所遵循的原则是一样的,即人们都希望在交往中得到的不少于所付出的。其实,如果得到的大于付出的,也会令人心理失衡。

尤其是律师以严谨著称的执业操守,更决定了交往中要有所保留。初入社交圈中的人常犯的一个错误就是“好事做到底”,以为自己全心全意为对方做事就会令关系融洽、密切。事实并非如此,因为人不能一味地接受别人的付出,否则心理会感到不平衡。“滴水之恩,涌泉相报”,这也是为了使关系平衡的一种做法。如果好事一次做尽,使人感到无法回报或没有机会汇报,愧疚感就会让受惠的一方选择疏远。留有余地,好事一次做尽,这是平衡人际关系的重要准则。

留有余地,就要保持距离,因为彼此的心灵都需要一点空间。如果你想帮助别人,而且想和别人维持长久的关系,那么不妨适当地给别人一个机会,让别人有所回报,不至于因为内心的压力而疏远了双方的关系。而“过度投资”,不给对方喘息的机

会，就会让对方的心灵窒息。留有余地，彼此才能自由畅快地呼吸。

态度展现魅力

律师在日常的说话、谈判或会议中可能会遇到这种情况：同样的话这个人说，我们就很愿意接受，而换成另一个人说，我们不但不愿接受，甚至还会产生一些反感情绪。为何会出现这两种截然相反的结果呢？这实际上牵涉一个人说话的态度问题。

说话的目的，是为了把自己的意思告诉他人，让他人明白、了解、信服或同情我们。如果说了话，别人没什么反应、不信服或产生反感，这就没有意义了，说了还不如不说。那么，怎样才能锻炼出一种说一句是一句的理想口才呢？这就要求说话者既要了解自己又要了解对方，力争培养出一种相互了解与同情的气氛。

有时候我们会有这样的感受，对方无论讲什么都无关紧要，最重要的是他的态度。如果态度好，大家都愿意跟他谈，即使他有不同的意见、不满的行为，也仍然愿意跟他谈。如果态度不好，就是再好的话题也无法顺利进行下去。

真诚、温暖的微笑，是打开别人心灵的钥匙。人的心灵好像对温度有强烈的敏感，遇见抑郁的、冰冷的表情就凝结了起来，变硬了起来；但遇见了欢乐的、温暖的笑容就柔软了、融化了、活泼了。所以，真诚的、温暖的微笑，快乐的、生动的目光，舒畅的、悦耳的声调，就像明媚的阳光一样，使一切欣欣向荣，使谈话进

行得生动活泼，使大家谈笑风生、心旷神怡。那么，律师在一般的情形下，即在日常生活中，在与一般客户的正常交际场合中，应该怎样具体表现呢？

首先，客户希望律师对他的态度是友好的，希望其愿意和他做朋友；客户希望律师能体谅他的困难、原谅他的过失；同时还希望律师能关心他们、帮助他们、思考他们的问题，并对他们提供有用的建议，与他们成为友好的、忠实的、热心的朋友。一个微笑，足以让你的客户对你产生信赖与好感。

其次，人们希望律师对他本人、对他所做和讲的事情均感兴趣。每个人都有此希望，包括我们对别人也是如此。因而，律师最好能做一个对什么都感兴趣的人。本来，律师的兴趣也跟一般人一样，常常容易被有兴趣的人物、有兴趣的谈话所吸引，而忽略不太吸引人的人物。如果律师是同情心很强的人，就不该如此，而应该学会顾及全体，并且特别照顾那些不被人注意的人；当律师谈话时，应该把在场的每一个人都看到。律师的双眼，要随时在每一个人的脸上停留片刻，对那些没有讲什么话的人和那些看似不太自在的人，应特别注意，设法找些话题跟他们交谈，以便解除他的紧张和不安的心理状态。

总而言之，客户希望律师对他讲的东西都感兴趣，并希望律师的微笑是友善的、态度是良好的。作为一个成功的说话者，律师要力争做到如此。说话时给人良好的态度，是展现律师说话魅力的保证。

微笑是执业者成功的希望

一个律师可以没有资产，可以没有后台，但只要有信心、有微笑，就有成功的希望。

希尔顿于1887年生于美国新墨西哥州，其父去世时，只给年轻的希尔顿留下了2000美元遗产。希尔顿加上自己的3000美元，只身去得克萨斯州买下了他的第一家旅馆。凭借着精明的眼光与良好的管理，希尔顿的资产很快就由5000美元奇迹般地扩增到5100万美元，他欣喜而又自豪地把这个好消息告诉了自己的母亲，可是，他的母亲却意味深长地对希尔顿说："照我看，你跟从前根本就没有什么两样，不同的只是你已把领带弄脏了一些而已。事实上你必须把握比5100万美元更值钱的东西，除了对顾客诚实之外，还要想办法使每一个住进希尔顿旅馆的人住过了还想再来住，你要想出这样一种简单、容易、不花本钱而行之可久的办法去吸引顾客。这样的旅馆才有前途！"

母亲的话让希尔顿猛然醒悟，自己的旅店确实面临着这样的问题。那么如何才能达到既简单、容易，又不花钱且能行之久远的办法来吸引顾客呢？到底什么东西才比5100万美元更值钱呢？希尔顿想了又想，始终没有想到一个好的答案。于是，他每天都到商店和旅店参观，以顾客的身份去体验和感受，终于得到一个答案：微笑服务。只有微笑具有简单、容易、不花本钱而行之久远这四个要求，也只有微笑才能发挥如此大的影响力。

于是希尔顿订出他经营旅馆的四大信条：微笑、信心、辛勤、

眼光。他要求员工照此信条实践,即使非常辛苦也必须对旅客保持微笑,就连他自己都随时保持微笑的姿态。

从 1919 年到 1976 年,希尔顿旅馆从一家扩展到七十家,遍布世界五大洲的各大城市,成为全球最大规模的旅馆之一。在美国经济危机爆发的几年中,虽然有数不清的大旅馆倒闭,最后仅剩下 20% 的旅馆,但是在这样残酷的环境中,希尔顿旅馆的服务人员却依然保持着微笑。因此,经济危机引起的大萧条一过去,希尔顿旅馆就率先进入了黄金时代。即将步入高龄的希尔顿在这五十年里,不断地到他分设的各国的希尔顿旅馆视察业务,他每天至少与一家希尔顿旅馆的服务人员接触,他向各级人员(从总经理到服务员)问得最多的一句话,必定是:“你今天对客人微笑了没有?”

五十多年来,希尔顿旅馆生意如此之好,财富增加如此之快,其成功的秘诀之一就是服务人员“微笑的影响力”。微笑,是一个人内心真诚的外露,它具有难以估量的社会价值,它可以创造难以估量的财富。正如卡耐基说:“微笑,它不花费什么,但却创造了许多成果。它丰富那些接受的人,而又不使给予的人变得贫瘠。它在一刹那间产生,却给人留下永恒的记忆。”

微笑输出的是真心真意,收获的是真情真感。微笑如春风,使人感到温暖、亲切和愉快,它带来融洽平和的气氛。或许很多律师特别是初出茅庐的年轻律师,在初次与客户或者当事人打交道时并非“首战告捷”,但如果你始终充满自信、面带微笑的话,终有一天会感化人们,让你的微笑为自身的价值增加砝码,为自己的成功埋下希望的种子。

第四章

善倾听,巧发问

交流包括听与说,最完美的说话艺术不仅仅是一味的说,而是善于倾听他人内在的声音。真正的律师要注意,说话的技巧不仅是会说,还要会听。马克·吐温曾经说过:“给予人适当的颂扬,同时更要聆听别人说话而不加任何辩解。”多一只耳朵少一张嘴,是上帝造物的定律。

律师也要耳听八方

很多人将成功的基础列入能说会道的一张嘴,因此只重视“说”,而忽视了“听”。如果这样认为的话,那么作为一名律师,恐怕距离成功之路还要走上一段时间。律师应该学会听的艺术,不论是社交场合,还是在工作中,善于听是一个人应有的素养。

除了主动的“谈话”之外,为了能有良好的人际关系,“聆听”也是一种艺术。所谓“三人行必有我师”,设想聆听这场谈话

或多或少都可使自己获益,那么在听取别人谈话时就会自然流露出敬意,这也才是有礼的表现。

作为一名律师,能言者可以说是比比皆是,但是又有几人真正会“倾听”的呢?交往是双方面的,不仅要说,还要学会倾听。如果你说得非常精彩,但是听得非常的糟糕,那你的交际就不可能成功,更谈不上和当事人、客户有成功的沟通与合作。

听者的态度会直接影响说话人的情绪。如果在与人接触时,流露出不愿听或者是把他人的话当作耳旁风,随随便便地敷衍了事,这绝对不是一名律师应该做的。

专心致志地听。要求律师在听对方讲话时,特别聚精会神,同时,还要配以积极的态度去倾听,避免出现心不在焉“开小差”的现象发生。即使自己已经熟知的话题,也不可充耳不闻,千万不可将注意力分散到研究对策问题上去,因为这样非常容易出现万一讲话者的内容为隐含意义时,我们没有领悟到或理解错误,造成事倍功半的效果。

精力集中地听。这是倾听艺术的最基本、最重要的问题。据心理学家统计证明,一般人说话的速度为每分钟 120 ~ 180 个字,而听话及思维的速度,则大约要比说话的速度快四倍左右。因此,往往是说话者话还没有说完,听话者就大部分能够理解了。这样一来,听者常常由于精力的富余而“开小差”。那么万一这时对方讲话的内容与我们理解的内容有偏差,或是传递了一个错误的信息,后悔已是来不及了。

因此,必须注意时刻集中精力地倾听对方讲话。用积极的态度去听,而不是消极地或是精神溜号去听,这样的倾听成功的

可能性就比较大。在倾听时注视讲话者，主动地与讲话者进行目光接触，并做出相应的表情，以鼓励讲话者。比如，可扬一下头，或是微微一笑，或是赞同地点点头，抑或否定地摇摇头，也可不解地皱皱眉头，等等，这些动作配合，可帮助我们精力集中，帮助起到良好的收听效果。

注入感情地听。它有利于形成一种友善关系并使叙述者受到感化从而不中断倾诉。此外，它还会影响已被透露的情报。听者的非评判性理解表示得越多，诉说者披露更大范围的有关自己的情况的机会也就越多。注入感情的理解也有利于在律师和当事人之间建立一种充满人情味的关系，这种关系本身也许提供了一种衡量满意的尺度。“积极倾听”是表达注入感情的非评判性理解和获取情报的一种特殊有效的方法。在积极倾听中，会见者对其认为与陈述相联系的内容与感情加以重新表述。

面对拘谨的当事人，如何倾听才能打开他的话匣子，是一门值得研究的学问。当事人完全有理由不愿意或者无法提供所需的情报。他也许相信这些情报会威胁他的自尊，对案件本方不利，与他人对他的期望相矛盾或者透露这些情报是不合时宜或不礼貌的。此外，透露一创伤性事件，会使陈述者的不愉快死而复生。当事人也许认为这些情报与案件无关。

例如，一个当事人正接受会见，这一会见与她的离婚有关。她需要他人的重视，她需要自尊，她甚至需要经济保障。然而她会觉得她的这些需要与其离婚问题无关。陈述者也许更需要讨论别的事。最后，当事人也许会心理紧张或者害羞或者记忆不清。人们总结了律师会见当事人时的几个通过口才建立相互间

信任的技巧。这些技巧帮助当事人克服阻碍其提供所需情报的勉强与无能心态。然而最重要的是在理解中注入感情。其基本含义是会见者应该：

A. 用恰当的语言表示律师正认真倾听。

B. 用恰当的语言表示律师已经理解。

C. 当时不作评判。

以下这些经验是非常适用的：

注意倾听那些在法律业务中为自己提供第一手资料的当事人的话，应当在他讲话之前给以指导，而不是在他讲的过程中打断他，因为对于当事人来说，这种做法会打乱当事人的叙述次序；而当事人从自己的叙述次序中被拖出来去回答你的问题时，他就不得不停下来回忆，这样反而会把叙述时间拖得比让他按自己的思路讲更长。律师不应当满足于只听一遍当事人的叙述，应当要求当事人反复重复同一件事的叙述，这不仅是因为在第一次叙述时会因记忆的缘故而遗漏某些事情（在办案中常会发现，没受过教育的人特别容易出现这种情况），还在于律师能够发现几次叙述是否对得上号。

律师积极倾听在诸如谈判和调解之类的程序中，也是很有用处的。

在调解中，积极倾听能够产生一种附带好处，它能帮助其他当事人理解说话人的观点和感情。当律师作为调节员对内容与感情做出反应时，跟原话进行陈述时相比，当事人就会有更好的机会来理解这些内容与感情。当当事人的感情处于错综复杂状态时，这尤其重要。

如果你是个初出茅庐的年轻律师，纵然满腹经纶、大有主张，但是，所有这些可能对目前现实的社会却无多大的帮助。这时，学会倾听才是你最需要学习和最好的选择。

倾听的实用价值

作为一名律师，专注的倾听会给你带来意想不到的收益：

首先，倾听能够真实地了解你的当事人，客户的意图，增加沟通的效力。

每个人都喜欢自己说，而不喜欢听人家说，这样做的直接后果就是，常常是在没有完全了解对方情况下，做出盲目的判断，这样不仅会导致你的工作走入误区，有时还会造成人际沟通的障碍、困难，甚至是冲突和矛盾。

其次，倾听可以使他人感受到尊敬。

根据人性的特点，我们知道，人们往往对自己的事情更加感兴趣，对涉及自身的问题更加关注，一旦有人专心倾听自己的陈述，哪怕是一名罪大恶极的罪犯，都会感觉到自己被重视，被尊敬。那样，他将会从心底用热情和感激来回报你的真诚。

一边听人家讲话，一边做与谈话无关的事，是对人的不友好，不论地位比你高还是低的人，你都要会心地听。但是，偶尔插上一两句话是很好的，因为这是积极的呼应，说明你对他讲话的留心和兴趣。讲话的人无时不关心周围人对他讲话的反应，神经质和苛刻的人经常从听他讲话的人的态度上决定谁在爱他、谁在恨他。在对方讲话时，你不时发出听懂、赞同的声音，或

有意识地重复某句重要的话，对方都会不自觉地对你产生好感。有时会心的笑声也是一种赞许，是倾心聆听的表露。

第三，倾听是解决冲突、矛盾，处理抱怨的最好方法之一。

假如你接待了一个满腹牢骚，甚至是相当难缠的咨询者时，那么，你不妨做一个有耐心、有同情心的倾听者。通常面对你关注的神态，一个不容易对付的客户也会软化而变得通情达理一点的。

第四，倾听可以解除他人的压力，帮助他人理清自己的思绪。

这是一名律师在碰到困难的时候所必需的。心理学家已经帮我们证实：倾听能够减轻心理的压力。当一个人有了心理负担和问题的时候，能有一个合适的倾听者是最好的解脱办法之一。你帮了别人的忙，解除了他人的困境，那么，当你需要的时候，别人也会随时感恩戴德的。尤其是从事律师职业的高压力群体，这样的角色你也可以换位体验一下的。

第五，倾听可以学习他人的长处，使自己聪明，同时摆脱自我，成为一个充满智慧的、受欢迎的人。

每个人都有自己的长处和特色，倾听将使我们能取人之长，补己之短。同时还可以防备别人的缺点和错误在自己身上出现。这样会使自己更加聪明。郭沫若就曾经说过“能师大众者，敢做万夫勇。”当你把注意力集中到倾听理解对方的时候，你便会很容易的摆脱掉人们比较讨厌的“自我”的纠缠。这样，做一个备受欢迎和谦虚的律师并不是难事了。

最后，少说多听，还可以保守自己必要的秘密。

如果说话过多,很有可能会把自己不想说出去的秘密泄露出来。这对我们的律师来说,将会带来严重的不良后果。作为代理人进行谈判时,有经验的律师常常先把自己代理方的情况隐藏起来,而注意倾听对方的谈话,在了解了对方的情况以后,才把握十足地把自己的牌打出去。

总之,倾听无论在律师开展业务还是在处理各方面的人际关系中,都具有非常重要的实用价值。可以广泛地应用。

倾听的技巧

律师们要做一个良好的倾听者,不妨参照以下几个小技巧:

要表现出认真听的态度:在他人说的时候,你不妨表现出一边听一边点头或者随声附和几句,要让对方觉得你在认真地听他说话,这是会倾听的一个秘诀。每一个说话的人都是一边看着听者的表情,一边改变着话题或是声调,想让听的人理解自己的主张和看法。因此,如果表现出认真听的态度和言行,说话的人会有一种安心的感觉。你可以试着用"嗯"、"啊"、"是这样吗?"等附和和询问的语言。

做一个耐心的听者:首先是要专心。当他人跟你谈话时,你的眼睛要注视着他,无论对你说话的人是犯罪嫌疑人,还是地位比你高或者低的助理、主任,哪怕是咄咄逼人的检察官或对方律师,眼睛的注视都是一件必要的事情,只有虚浮、缺乏勇气或态度傲慢的人才不会去正视别人。也不要因为对方的叙述平淡而显出漫不经心,更不要在别人结结巴巴讲不清楚时,流露出烦躁

和责怪的神情。在别人讲不同意见的时候，最好不要随便地纠正他的错误，如果要提出意见或是批评，也要讲究时机和态度，不要太莽撞，不要因为听不下去而进行反驳或者争吵。

换位体察对方的感觉：一个人感觉到的往往要比他的思想更能够引导他的行为，如果不注重一个人感觉真实性的话，就会阻碍彼此的沟通。换位体察对方的感觉，是要将对方的话背后的意思复述出来，表示接受或是了解对方的感觉，要真诚地鼓励他或是告诉对方帮助他寻求解决问题的途径。偶尔插上一两句同情话也是好的，不完全明白时加上一两句问话也很必要，有时也会产生良好的效果。

不要随意地推断：在他人说话时，不要只听到一半就装出自己已经明白的样子。这是一名执业律师的大忌。另外，在不能真正明白对方想要说什么的时候，不能不耐烦地打断对方的话，因为，你一定也有过说话时不能把心里想说的很好地说出来的时候吧。别人也是一样的！

全神贯注地倾听，不要做无关的事情：别人对你说话时，不可以做着一些没有必要的工作，这是不恭敬的表示。而且，一旦对方偶尔问你一些什么的话，你就会因为没有留心他所说的话而无所适从。这不仅是不礼貌的，还会让对方对你产生抗拒和厌恶的感觉。

注意除语言之外的表达：一个人表达事情的方式，并不一定都拘泥于他的话语当中，因此，在倾听对方谈话时，还应该注意对方的声调、音量、态度、手势以及一些细小的动作，这样可以充分了解对方的本意。律师有时可以从这些细枝末节当中发现你

所要找的东西。

别人没有提出要求时先不要出主意:一般来说,只有那些从来不帮助别人的人,才会主观地出一些别人不需要的主意。但是,在人家真心实意向你请教的情况下,就要弄清对方到底要求你出什么样的主意。

打破沉默:在交谈中,听者要适当地有响应,避免出现沉默现象。你可以采用评论、复述、赞同或者提问等方法。例如,“再仔细地谈谈好吗?”、“你的看法是怎样的?”、“我能理解你当时的感受”、“你似乎并不满意你的做法?”,等等。

提问题不要太多:为搞清对方所说的话的含义,提出问题是有好处的。但是,对于具体的、需要对方明确回答的封闭性问题,必须压缩到最低限度。同时,对于那些能鼓励说话者详细说出自己思想的开放性问题,也应谨慎提出。提问题过多,在一定程度上会使对方受到压抑,并且退居防御地位。

在专心倾听的基础上,为了达到良好的倾听效果,可以采取有鉴别的方法来倾听对方的发言。通常情况下,人们说话时是边说边想、想到哪儿说到哪儿,有时表达一个意思要绕着弯子讲许多内容,从表面上听,根本谈不上什么重点突出。因此,这就需要在用心倾听的基础上,鉴别传递过来的信息的真伪,去粗取精,去伪存真,这样即可抓住重点、收到良好的听的效果。

听出弦外之音

布里德奇说:“学会了如何倾听,你甚至能从谈吐笨拙的人

那里得到收益。”良好的谈吐有一半要依赖倾听，不仅是用耳朵，而且包括所有的感官；不仅是用大脑，而且要用你的心灵。

想知道对方心里到底想些什么，主要是靠听，要很小心地听对方讲话，要好好地练习听别人说话。倾听往往和谈话同样重要，当谈吐乏味沉闷的时候，你常常会精力分散，漏掉关键的字句，以至误解了对方的意思，甚至主观地判断对方的观点，而全然不管那个观点可能根本就不是那么回事。这样，怎么能够让自己的话，抓住对方的注意，引起对方的兴趣，说中对方的心事，针对着他心中的疑虑来进行有效的解释呢？

“会听”是成功律师必备的条件之一。律师行业的竞争在目前愈演愈烈，不妨经常听听别的意见，进行分析之后再来决定自己应该如何行动。

在与当事人谈话中，敏感的律师往往能从当事人啰嗦而冗长的谈话中，抓住有关案情的要害和事实。对于重要的谈话要做记录，有些重要情节等当事人把话谈完之后，再重新提起，甚至刨根问底，弄清楚案件的某些细节，这对于在办案中形成的观点十分重要。另外，倾听当事人谈话，要有目的地去听，不能听完之后自己脑袋里乱糟糟的形成不了思路，那样谈话就失败了。这就要针对不同案件用你学到的法律知识法律条款有目的了解案情。比如离婚案件要了解的问题是感情是否破裂，要收集这方面的事实，如婚前基础如何，婚后感情有无打骂、虐待、婚外恋等情况，找出婚姻纠纷的症结，不管当事人说多少事情，都要用感情是否破裂这条线将他串起来。这样从事实上才能把握感情破裂与否的尺度，由此决定你代理案件的基调。

再比如合同纠纷案件，就要紧紧围绕合同的几大要素（如：效力、标的、数量、价款、履行时间、质量、交货方式、违约责任等），去全面了解案情的来龙去脉，然后确定你对案件的判断。如果胸中无数，尽管听了很多陈述，那还是难以形成一个完整的脉络。在倾听完当事人的叙述以后，也可以与其就某些问题进行讨论，把可能出现的结局，不利的方面讲清楚，但是切忌匆忙下胜诉败诉的结论，也不能把自己的观点强加于对方。最应把握的是，除了与当事人谈话之外，还要注意审查当事人提供的有关证据，以证实当事人反映的情况是否真实，这样才能给当事人做出准确的判断。

会听的律师周围还聚集着很多谈话者。周围有很多的聚集者，当然就会收集到很多的"情报"，"会听"和"善于听出情报、信息"是相互关联的，"会听"当然就能够轻而易举地获得必要的信息。

根据说话方式能够洞察说话者的心理：

有人说话的速度忽然比平常缓慢，那就表示对对方怀有不满或敌意；

说话的速度忽然比平时加快，那就表示对方有弱点存在，或者表示说话的内容不确实；

无缘无故小声说话的人，主要是对于事情缺乏信心，大部分都带有女性的某些性格；

说话很果断的人，对于谈论的内容满怀坚定的信心；

有人说话的抑扬程度非常激烈，大部分都属于自我显示欲很旺盛的人；

说话声调很高昂的人，表示他有任性的性格；

凡平时沉默寡言的人忽然变得能言善辩，那就表示他内心含有一种想被人知道的秘密；

反复探询对方所说的话题，这是很有耐心，而且也是好奇心很旺盛的人；

一面仔细倾听、一面点头称是，这是认真听话的证据。

听录音材料，包括演讲、辩论实况录音等：

在听录音时，可重点琢磨怎样准确清晰地发音，如何掌握语调的高低轻重，怎样合理地安排停顿，如何根据所表达的思想感情确定适当语速，做到声情并茂，等等。要边听边分析边体会，理解其妙处，为我所用。现场倾听，现场倾听可着重学习说者的表达艺术，包括要准确理解话语的表面意思和深层意思，了解说话人的真正意图和目的。

不仅如此，听他人的谈话还可以获取别人的经验，从而丰富自己的生活和工作经验。灵活地运用他人的经验，可以使自己少走弯路，增加成功的几率。

话要耐心听

一位善于沟通的律师，绝对善于询问以及积极倾听他人的意见与感受。耐心当然不是默默的忍受，而是要随时注意对方的反应，分析对方所谈的内容，如果可以的话，最好作到让对方感觉你是非常地重视他的谈话的，让对方可以轻松自如地说下去，而你也并没有放过他说话的任何细节。

、认真倾听当事人陈述:有的当事人谈话杂乱无章甚至语无伦次,往往说了半天,还没有听清他说的中心意思是什么。对于这种情况,不要轻易打断他的话,要耐心地让他把话说完,这一点对于律师来讲也是一种修炼。

有的律师性格急躁,还没等人家把话说完,就打断当事人的话,这不仅不礼貌,而且容易中断对方连贯的思绪,另外也容易使当事人与你拉开距离,产生一种不信任的感觉。尽管陈述的有些话对本案意义不大,但对于当事人来讲,觉得十分重要,不说出来心里难受。让他说出来慢慢地给他加以解释,使其减轻思想上的负担,就这一点讲也是有意义的。

在日常生活中我们有这样的生活经验,有些人思想有了疙瘩后,郁郁寡欢,百思莫解,找到朋友倾诉后,便豁然开朗轻装上阵了。优秀法官宋某某在审理一起知识产权纠纷案时,庭审中她耐心地听完了一位原告(一位作家)用散文诗一般的语言冗长地陈述一个小时意见,使得这位当事人极受感动,庭后,他说几年来就没有一个法官这样有耐心地听我倾诉,现在我的心情好多了,我决定撤回诉讼请求。于此我想到耐心地倾听陈述也是沟通律师与当事人情感的重要环节,不可等闲视之。

另外,律师在参与谈判时,尤其要耐心地听对方说出自己不愿听的话。每个人都希望自己的意见会被对方完全接受,但这往往不可能。有时不仅不会被对方接受,反而会受到对方的指责和批评。比如"你们提出的条件简直太苛刻了","你们只想着自己的利益,全然不顾我的死活"等,如果对方不能很好地把握分寸,甚至会说出某些人身攻击的话,这时,参与谈判的很多人

往往不能够冷静地对待，不能耐心地听对方说出自己不愿听的话，情绪激动地加以反驳，往往造成矛盾激化，沟通中断，不仅影响谈判的顺利进行，而且会恶化人际关系。这时候，聪明的律师总是克制自己立即反驳的愿望，耐心地听对方说完、对方的合理要求给以必要的考虑；不合理的要求则努力了解其立足点和提出的理由，加以反驳和说服。这样往往能使谈判顺利渡过危险期，并以沉着冷静的态度更多地了解对方的要求，为赢得对方的让步创造条件。

所以，无论是在社交场合还是在商业场合，耐心倾听准确的信息，对于良好的交谈都是十分重要的，你做过"传话游戏"吗？一个人轻轻对另一个人说句话，接着再同样传给第三者，如此循环下去，直到传到最后一个人的耳朵里为止。游戏结束时我们才会发现，最后一个人听到的话总是和原话出入很大。可见，很少有人能准确无误地倾听，这并不像想象中那么容易做到。下面的这个例子很好地说明了因为缺乏倾听的耐心而惹发的"传话效应"：

当马歇尔·麦卢汉在美国拿到荣誉学位之后，准备乘机返回加拿大老家时，刚好碰到一个朋友，这位朋友问他来这里干什么？"来拿我的 LLD！（LLD 为法学博士学位英文称呼）。"这句话碰巧被旁边的人听到了。当他在加拿大蒙特利尔下飞机时，海关人员对他的行李逐一进行了严格地检查，最后对他说："还是说出来吧！你把 LSD(麻醉品)藏在了什么地方？"

必须真正用耳朵耐心地去倾听别人说的话。听他人讲话时候要有耐心，耐心是一个成功的律师不可或缺的要素。

听完再说话

一般来说，谈话者要谈问题，都有一定的动机。作为听者要尽量理解他人的说话动机，让别人先说，自己倾听。一方面可以表现你的谦虚，另一方面可以借此机会来观察对方，给自己一个测度的时间和从容考虑的余地。

听完再说话，就是“意在语先”。我们可以看到，一般的庭审，年轻律师经常热血沸腾，法庭的辩论风格极其奔放、潇洒；而老律师呢，往往深沉、内敛，但是要点绝不放过，这就是内在功力的体现。听完再说，切到“点”上。因为说话者在表达前，已有明确的表达“计划”，即要说什么、怎么说，碰到突发情况、问题如何应对……，已然成竹在胸，因此张嘴时就会从容不迫。而且，在表达过程中，说话者关注的不仅仅是自己的思想与情感，他同时更关注了听者的反应与心理接受程度。说不就是为了让人听、让人接受吗？所以中国有句老话“会说的不如会听的”。而对于律师来说，听与说本来不就是一个手掌的两面。这本就是不可分的。因此，场前、临场的“审时度势”，是从听上升到说的关键。

律师与当事人谈话，要注意方式方法：

要目的明确，不能含含糊糊。在律师与当事人交谈过程中，往往因为当事人的知识文化水平、个人社会阅历等方面的原因，会出现一些当事人不是向律师咨询问题，要求律师帮助解决问题，而是要律师主持公道，判决纠纷。律师不是法官，律师的工作是帮助人们了解法律，依法维护自己的合法权益。因此，与当

事人谈问题，律师自己头脑必须清楚，同时，也必须向当事人表达清楚，自己所涉及法律问题的具体情况，能够达到什么样的结果或目的。这样，律师才能帮助你的当事人从法理的角度分析，从专业的角度说明。

要用事实和证据准确地说明，不能瞒天过海、毫无事实根据地胡说。我国法律的执法原则就是"以事实为依据，以法律为准绳"，所以，处理任何涉及法律的事务，必须遵循这样的原则。因此，在提问题时，要注意自己所提问题是否有事实依据？是否有证据支持？是否需要当事人要求帮助自己寻找或者调查证据，等等。

不能向当事人提出是否规避法律或者逃避法律惩处的要求。

律师与当事人谈话沟通，绝不仅仅是向当事人了解案情或者叙述事情经过那么简单，在当事人还没有决定是否聘请律师作为自己的法律事务代理人之前，律师需要明确与当事人交谈的方法和技巧。这样，既可以保证在接手诉讼案件或者其他法律事务后，尽心尽力，倾其所能地为其提供法律服务，避免因为自身的原因，造成当事人合法权益不应有的损失；同时，也可以清楚明了自己要处理一件诉讼案件或者法律事务的费用，衡量自己是否能够接受，不致因为费用的问题而影响诉讼案件或法律事务的正常处理进程。

总之，听完后再说话，是每一个律师需要掌握的问话技巧，通过提问题可以更好地与客户交流，更好地互相沟通，从而达到在诉讼或法律事务上的意见统一、口吻一致，更好地处理诉讼和

法律事务的目的。

灵活的发问技巧

曾有“全美最红刑法律师”之名的威廉姆斯,曾在 1959 年 6 月的《时代》杂志上谈到英美法系法庭辩论中最困难的技巧——反对询问。他说:“反对询问是种艺术,它如同要求你把绳圈套在被叫来伤害你的证人身上,并要控制他,反过来教他帮你。你可想象与证人共处一暗室,他手持匕首,随时都想捅你一刀,此时你必须紧跟着他。决不能在质询中做试验,决不能问不知道答案的问题!若你确知答案,而证人却不是如此回答,你可立即干掉他,否则就是他干掉你。也切勿攻击不重要的论点。此外,当你问出要点,要按兵不动,别让证人发现。终结陈词才是你在陪审团前,引申破坏的时间。”

律师提问一般要注意下列原则性事项:

发问时应尽量缩短答辩者的回答(但不必缩短到只许他说“是”或“不是”的地步)。得到答案,或认为不宜追问时,可用“谢谢您”来简短回答。

律师发问最好不要以答辩者的回答来引申论证。质询是发问并获求答案的时间。至于回答对己方有多大利益,应在申论或驳论中说,不应放在质询中。

问题应简短易懂。杂乱无章、含混不明的问题,不仅会叫对手摸不着头绪,也令法官感到困惑,而且也可能使对手要求你解释或重述,因而浪费时间。

切记威廉姆斯的忠告，千万别问不知道答案的问题。别攻击无关紧要的论点；也避免询问无法反驳的论点，否则不但显出你在这点上的失败，也浪费了本可以完成其他任务的时间。切记：攻击自己能攻击的。

在庭审阶段，律师的发问是严格按照法定程序进行的，它要求律师发问时必须具有紧迫感和果断性，发问要有力度气魄，用词要严谨犀利，对于对方虚伪陈述要进行针锋相对的严词驳辩，这样才能收到发言的预期效果。在同一案件中，证据与证据间可能会存在矛盾，这些矛盾只要认真细致地研究案卷材料，是完全可以发现的。但有时由于粗心疏忽，往往等到法庭上出示有关证据时才发现这个问题，而这个问题又可能会影响到案件的处理。此时，律师应针对出现的新情况，迅速作出反应，提示矛盾，争取案件处理的主动权。即发问时应该“提示矛盾，争取主动”。

例如，在一抢劫杀人案件中，被告人供述，他为图财，夜间将某工商所值班员杀死，抢走财物若干；后又为劫财，先后杀死二人。法庭调查时，被告人交代，他在工商所内一刀将被害人捅倒，包起钱物随即逃走。法庭出示现场勘查照片。辩护人猛然想到阅卷时该照片清晰可见死者脖颈上有三个刀痕，显然与被告人仅捅一刀的供述矛盾。于是辩护人向被告人发问：

问：“你捅了他几刀？”
答：“就一刀。”
问：“真的是一刀吗？”

答:“当然是一刀。”

问:“刚才法庭出示的照片死者脖颈处有三个刀痕,怎么可能只捅一刀呢?”

被告人眼见无法解释,只得承认此案是三个人作案,他在外放风,另两人行劫,事先并未商量要杀人。被捕后想到自己已欠了三条命,终是一死,不如替他们受过,所以就没有抖出他们。破绽被揭示出来后,辩护人进而提出,鉴于本案可能遗漏罪犯,建议退回补充侦查。补充侦查的结果,抓获了漏犯。合议庭考虑,被告人提供了特大犯罪线索,有特大立功表现,因而判处被告人死刑缓期二年执行。显然,辩护律师的“急中生智”取得了主动权,使被告人得到适当的处罚,而且帮助司法机关查清了全部案情。由此可见,在庭审调查过程中,如果辩护人发现案件中的矛盾,不妨采用提示的方式揭露矛盾,这样一定会收到令人满意的效果。

在紧张激烈的法庭论辩中,有的论辩方或是不够沉着冷静,或是低估了对方熟悉法律的能力,情急之下会突然提出一些没有法律依据的论辩观点,这时对方只要洞悉了破绽,就可以采用追问依据的方法,陷彼于窘境,从而取得法庭论辩胜利。这种“追问依据,陷彼窘境”的发问方式,不妨一试。

例如,在一妨害公务罪案件中,被告律师突然提出“按照有关规定和证据学的要求,超过 24 小时验伤无效,医院的伤情鉴定是超过了 24 小时才做出的,所以鉴定没有证明力。”原告律师很清楚没有哪条法律规定“超过 24 小时验伤无效”,对方半路杀

出的这一枪是缺乏依据的,于是立刻发问:“请对方律师说明‘超过24小时验伤无效’的法律依据何在?!”对方律师深知失言,在答辩时回避了这个问题。原告律师乘胜追击,在下轮辩论中指出“我国法律从无24小时验伤之说,医院的伤情鉴定完全具有证明力。”对方在这种强大的攻势下,无法辩解,因而陷入了窘境。最后合议庭采纳了原告律师的意见。

某部电视连续剧中,有一段精彩的法庭辩论。公司经理的养子钟某,贪图富贵,竟用小车撞死亲生父亲,然后到电影院看电影,散场时故意调戏妇女,与人大打出手,被警察拘留。钟某企图制造假象,以便证实生父被杀时他不在现场,钟某终被指控传至法庭,主控律师步步为营,环环相扣,巧妙地将钟某引入早已设计好的圈套里,逼其回答自相矛盾,让他在答话中将自己暴露得淋漓尽致。

问:“请问,你能不能再一次肯定,你当晚确实是9点20分入电影院看电影?”

答:“我记得十分清楚,我肯定是在9点20分入场的。”

问:“好。我再问你,你入场的时候电影开映了没有?”

答:“我觉得……好像开始了一阵。”

问:“这就怪了。我到该电影院调查过,该电影院一向习惯9点25分开映,你9点20分入场,为什么电影已经开始放映了呢?”

答:“这……或许我看错表,当时可能是9点25分。”

问:“好,就算你当时看错了表,你是9点25分入场的,据我

调查所知,该电影习惯在正片放映之前先放三分钟广告片,两分钟预告片,那么请问,当晚电影院放了哪些广告片?”

答:“对不起,我对广告片没兴趣。”

问:“难道你对自己食品公司的广告都没兴趣吗?”

答:“(迟疑了一会)哦,我想起来了,是放了我们食品公司的广告,总之,关于我们公司的广告太多了,我一时记不清楚是不是那晚放的了。”

问:“那又错了。我去该电影院调查过,该电影院素来与贵食品公司没有任何联系,素来未放映过有关贵食品公司的广告,而当晚也不例外。我再问你,当晚放映了哪些预告片?”

答:“我不记得了。”

问:“你对广告没有兴趣,难道对预告片也没兴趣?”

在这段富有戏剧性的对白中,律师的巧妙发问为下一步论证钟某很可能先杀父,再入电影院打下坚实的基础。律师利用一系列的调查过的事实材料,充分发挥环环相扣、诱问否定的发问技巧,让法官和听众看出了破绽。

另外,还可以采用联珠式的提问。古希腊著名的《帕拉梅德斯辩护词》就有一段极富感染力和表现力的提问:

帕拉梅德斯被奥德赛诬陷犯有卖国反叛罪。在法庭上,帕拉梅德斯利用其敏锐的洞察力抓住对方的弱点和漏洞,就运用了铿锵有力的联珠式的提问:请你说说,如果没有勾结串通,这件事又怎样发生的?如果外邦人没有派人到我这里来,而我又没有派人到他那里去,这件事是用什么串通的?如果没有串通,

用什么方式联系呢？谁跟谁联系？希腊人与外邦人？互相怎样听和说？是一对人单独谈吗？

如果律师的发言，富有逻辑，观点鲜明，语言通俗易懂，颇有激情，加之律师抑扬顿挫的发问口才表达技巧，很能赢得旁听者的同情、理解和支持，也能易被法庭所采纳。

问要问到点子上

一名成功的律师并不是被动地一味去听，而是要善于提问，深挖谈话的内容。一方面表示自己对对方谈话的重视，另一方面也起到了对提问结果的引导和驾驭。

有这样一则笑话。在法庭问询阶段，被告律师向原告发问：

问："后来发生了什么事？"

答："他威胁我说'我必须把你干掉，因为你知道我的身份'"。

问："他把你干掉了吗？"

……

结果不言而喻。被告律师抓住原告话中的一点，集中发问，并且使问题答案付诸人们正常的思维逻辑。问到点上，步步为营，使审判朝着你所期待的方向发展。

在刑事案件中，律师为了证实被告人犯意产生的被动性，有这样一段问答：

问:“你与第一被告谁先提出去偷盆景?”

答:“第一被告。”

问:“当时你怎么说?”

答:“我说我不喜欢盆景,不干。”

问:“那你怎么又同意去干了?”

答:“他说可以卖好价钱,由他卖了后,两人平分。”

问:“第一被告原来是干什么的?”

答:“他干过买卖花木的个体户,知道行情。”

短短的几句问答,一环扣一环,环环套紧,符合逻辑,给人们造成一个思维定势,即被告人的犯意是在他人引诱下产生的,主观恶性较轻一些。

在庭审中,律师常常请求合议庭允许他事先调查过的有利于自己的证人出庭作证,但由于种种原因,证人有时会改变自己已向律师提供的真实证言,或含糊其辞,或作虚假陈述。如果证人的证词很关键,无疑将会关系到案件的判决。在这种情况下,律师必须引用先行采集的调查笔录,追问证人,迫使其客观作证。也就是“紧追不舍,迫其吐真”。

在一法人型联营合同纠纷案件的庭审调查中,由于几位重要证人均系原先派至联营企业的干部,所以,他们在作证时,有的含糊其辞,有的则作虚假陈述,将亏损及停产的责任全推到被告身上。十分明显,他们在庭上所作的证词,与事前向被告方律师提供的证词不尽相同,甚至完全不同。他们所作的虚假证词,

影响案件的处理。为此，律师在征得审判长同意后，立即向证人发问。

问："你是糖厂的生产车间主任吗？"

答："是的。"

问："你们车间在生产管理上正常吗？"

答："正常。"

问："既然是正常的，那么你在3月10号告诉我们说，原料质量粗劣，而且任意加减原来配方，这算不算正常呢？"

答："我说的是一般情况，以前讲的情况也是有的。"

由于被告律师采用有效的追问法，几位证人都承认了原告在管理联营企业生产方面存在的问题，因而也就间接地证明了证人庭上证言虚假性和庭前证方的真实性，从而为自己辩论阶段的论辩观点奠定了坚实的事实基础。由此可见，刨根问底，一针见血，无疑是可以奏效的。当然，提问得当与否，应该同时避免审问式的发问。

律师对证人询问的重点，应当是以下几个方面：

(1)审判人员、公诉人没有问及，或者虽已问及但问得笼统，回答也含糊不清，而且对于辩护意见又具有意义的问题；

(2)证人证言说得不清、不全的问题；

(3)证人证言前后不一致，需要明确的问题；

(4)需要以发问查清证人与被告人、被审人之间有无利害恩怨关系，证人是否与处理结果有利害关系，证人是否受外力影响

或者屈从某种压力等的问题;

(5)证人对被告人的行为是亲眼所见,还是道听途说,以及证人本身的感觉能力、识别能力、记忆能力的可靠性程度,当时的客观情况对证人的视听有无影响;

(6)证人与证人之间的证言不一致,有矛盾的问题,等等。

发问问到"点"上,很多问题在问中不答自明,往往可以使律师取得阶段性的乃至最后的胜利。

以问代辩,问中取胜

庭审问话具有强烈而明确的目的性、对立性、倾向性和辩驳性,律师是在法庭上享有问话权利的问话人,答话人是原告人、被告人、当事人、被害人、证人、鉴定人等。有时候,往往是"一问定音",不辩自明。

交叉询问:证人在案件的审判过程中起着重要作用。证人证言的真实性与否,正确性、准确性与否都直接影响着审理活动的进程。交叉询问则是起着审查证人证言真实准确合法的重要手段。人们常说交叉询问是律师与证人的心理决斗,而且说,审判中的首要问题就在于以戏剧性的令人无可置疑的姿态赢得这场决斗。把握得当,交叉询问可以成为最锐利的法庭武器,使自己的论点更加具有说服力而一举挫败对方的论辩。

正面问:律师对案件事实和证据掌握得很清楚,对于庭审发问的回答有十分把握的,适宜于直截了当、不绕弯子地发问。

绕着问:有的发问内容,在于揭露被问人的不实之词或者伪

证,不宜于过早暴露发问意图。为了使被询问人丧失事先的设防和警觉或是为了缓解被询问人的对立情绪,从先问外围话,不直接从关键性的情节入手,让被询问人在不知不觉中谈出真实的情况。有时还应当让作虚假陈述的被询问人,按照他原来的思路,肯定其虚假陈述中的某些详细情节,最后一举揭穿其虚假性。

连着问:有的发问为了获得真实的回答,可以采取由远及近、由表及里、由浅入深、由此及彼的方法,步步设卡,层层发问。问话速度要快,跟得要紧,像连珠炮似的一个问题接着一个问题地问,打扰被询问人事先的某种设防,不给其过多的思考时间,使其在回答问题中说出真实情况。

反问:在法庭调查中,如果出现了证明虚假、前后矛盾的情况,而有损于被告人的合法权益时,律师就可用反问的方式发问,让被询问人在反问之下作出解释,使其矛盾的、虚假的证明暴露于法庭。

非诱供性的提示问:由于庭审时间与案件事实发生的时间相隔较长,如果被询问人对某一事实回忆不起或记忆不准确,就可采取提示性发问,便于被询问人回忆起当时的准确情况。也可将审判人员审问中疏漏的有利于本方的情节向被询问人提出。

证据问:构筑完整证据链,证据是证明案件真实性的材料,它必须形成完整的证据链条,才有说服力和证明力,这个环节的问句设计要紧扣出证、质证交叉进行,并着重突出证据间的逻辑联系和证据的合法性、客观性、关联性、证明效力等。

在一伤害案件中，辩护律师就案件是否构成伤害罪出证：

(1)到底是谁侵犯了谁呢？请看目击证人李某某的证言。(然后宣读证人证言)

(2)现场留下的血迹是谁的血呢？请看现场的勘验报告。(出示有关部门的勘验报告)

(3)被害人是轻伤还是轻微伤？(宣读法医鉴定结论。)

以问句引领论点，条分缕析，一目了然，创造了水到渠成、势如破竹的效果。

矛盾问：面对虚假事实、伪证，或者答话人的陈述与事实不符时，问话人可以避其锋芒，语气平缓含蓄地绕到被问者思维的盲区，将答话人答案中含混不清、游移不定而又极易被忽略的地方定格，引导他在不知不觉中供出重要线索和事实后，一举揭穿其虚假和矛盾，造成不打自招、出其不意的神奇效果。

这种问话有较高的技巧要求，它是人们习惯的思维定势和某些心理规律在语言实践中的运用。

重复问：对于被询问人因某种因素，对律师所提出的问题难以清楚、准确地进行意思表达的，必须耐心地、重复地发问，让被询问人能听得明白，不至于答非所问。律师发问的目的之一，就是要让被问人通过当庭回答的方式，来陈述某个问题，证实某个问题，或者谈出对某个问题的看法。要获得被问人准确的回答，律师发问的本身就应该准确、清楚。因此，辩护人的发问就应该避免或者说禁忌一些问题的出现。如：问话不通俗、问语含混、问语复杂、问话很长、同时提出一连串问题、发问内容与案件没有关系、不需要的重复发问。

事实问：提示案件真相，“以事实为根据，以法律为准绳”的法律理念是庭审问话的原则，事实胜于雄辩。所以从事实着手展开庭审调查是所有案件审理的常规模式。通常情况下，对于长链式单一结构的事实，发问会依照一问时间，二问地点，三问与案件有关的人，四问目的，五问动机，六问手段，七问情节经过，八问结果，九问证据，十问认识的顺序进行。而对于错综复杂的网状交叉事实要通过分析、取舍、归纳，依照事实的真伪、事实间的关系、事实价值的大小等逐项核实，对关键环节的突破要稳扎稳打，一问到底，不可中途切断、转移话题。

情理问：激起听众的情感共鸣，虽说法不容情，但任何案件都有人情事理在里面，情理是求得对方谅解、减轻、从轻惩处甚至无罪辩护的一个重要方面。如一伤害致人死亡案的庭审中，辩护律师对被告的问话。

问：死者当时用什么凶器打你弟弟？你如何上前保护你弟弟的？

答：当时对方用斧子砸我弟弟的头，造成鼻骨骨折、鲜血直流。我上前去救我弟弟，对方举起斧子就往我头上砸，我用右臂去拦，胳膊被砸断。

问：在这种情况下你做了些什么？

答：我跑向屋里，拿了一把刀，刺向对方，听说他抢救无效死了。

被告人虽致死人命，却是在自己和亲人的生命受到严重威

胁时不得已而为之，属正当防卫，再加上律师结合法理的分析，被告人被无罪释放就显得合情合理了。

问是辩的基础，辩存在于问之中，以问代辩、以问代驳、以问代攻、问中求胜是辩论式审判方式的一大语言特色。问作为在诉讼过程限制下的诉讼行为给专业的律师提供了展示口才的大好机会。

第五章

律师也要付出爱

卡耐基曾经说过：动之以感情较诸发之以思想，成果更大。每个人都有感情，情感与理性、意志的关系是非常密切的，情感有时与理性、意志是统一的，而有时又是矛盾的、相反的。情感是反映律师接触事物而激起的喜怒哀乐的基本物质，或者是向某种生活相联系的体验，并表达心境的真情实感。

与陌生人一见如故

律师初次见面或与不是十分熟识的朋友经介绍而认识时，少不得在寒暄过后继续进行一些话题，在这种场合谈话的内容就必须加以注意，尽量避免一些只有少数人士感兴趣的主题，以免其他的人只有无奈地听下去，索然无味地等待聚会的结束，其实与陌生的人一见如故并不难。从自我介绍开始一段由“陌生人”到“老朋友”的过渡。

首先,要说好"我"字。

律师自我介绍少不了说"我",如何说好这个字关系到别人对你产生什么样的印象。有的人自我介绍时,左一个"我"怎么样怎么样,右一个"我"如何如何,听者满耳塞的都是"我"字,不反感才怪。还有的人"我"字说得特别重,而且有意拖长,仿佛要通过强调"我"来树立自己的高大形象。更有甚者,有的人说"我"时得意洋洋、咄咄逼人、不可一世。这种人的自我介绍不过是孤芳自赏,只能给人留下骄傲自大的印象。

要给人良好的印象,律师们就要在合适的时候平和地说出"我"字,目光亲切,神态自然,这样才能使人从这个"我"字里,感受到一个自信、自立而又自谦的美好形象。

其次,独辟蹊径。

自我介绍,律师如果往往先报姓名,然后说工作单位、职业、学历、特长或兴趣等,这样不免千篇一律,给人印象平平。

自我介绍独辟蹊径,是指从独特的角度,选择使对方感到有意义,又觉得顺其自然的内容,采用生动活泼的语言把自己"介绍"给别人。而绝不是指那种借助别人威望给自己贴金的介绍,也不是指那种靠"吹"来取悦对方的介绍。

再次,详略得当。

在一些特定情况下,律师的自我介绍的内容需要较全面、详尽,不仅要讲清姓名、身份、目的、要求,还要介绍自己的经历、学历、资历、性格、专长、经验、能力和曾经代理的案件,等等。为了取得对方的信任,有时还得讲一些具体案例。

另外,为了适应某种情境的需要,律师在自我介绍有时不需

要面面俱到,将姓名、爱好、年龄、性格等一股脑儿地和盘托出。话不在多,表意就行。

最后,巧妙注释你的“姓”和“名”。

自我介绍少不了要“自报家门”,为了使对方准确听清自己的名字,往往要对“姓”和“名”加以注释,注释得越巧,给人的印象就越深。对姓名的注释不仅可以反映一名律师的知识水平、性格修养,更能体现一名律师的口才。

双方自我介绍过后,难免要有一番寒暄,可别小看了这个小小的插曲。

由于寒暄是非正式的交谈,所以在理解对方问候言语的时候,不必仔细回味其字面的真正含义,寒暄的内容也无特定的限制。但在交往沟通中使用寒暄语时,律师要注意特定的环境和特定的对象。比如我国传统的习惯是见面喜欢问:“吃饭了没有?”在一般情况下,这种寒暄语既简单,又达到了交流感情的目的,并且谁也不会深究对方究竟吃饭没有。但是,如果将这句话拿到某些特定的环境去说,可能就达不到这一目的了。曾经有个相声,说一个人无论在什么情况下都以“你吃饭没有”这句话与人问候,甚至与刚从公厕出来的熟人也是这样,结果引起别人的反感。虽然这比较极端,但它正说明了寒暄语要注意特定的环境。同时这句寒暄语,律师们都知道这只是一般的问候,谁也不会误会,但如果你对一位外国人也这样打招呼,碰巧这位外国人又不知道这句话的真正含义,那可能就麻烦了。他很可能会认为你要请他去大吃一顿,无论他是“笑纳”还是拒绝,都会使你的处境很尴尬。所以律师使用寒暄语一定要注意特定的对象。

另外，律师在与人寒暄中难免要恭维对方一番，这样会使对方感到愉悦，对即将进行的交谈更感兴趣。但是要注意，恭维一定要得体，一定要了解他的需要。恭维不能过分，否则将会适得其反。下面这几招有助你打破与陌生人之间的隔阂：

察言观色，寻找一个共同理由

一个人的心理状态、精神追求、生活爱好等，都或多或少地要在他们的表情、服饰、谈吐、举止等方面有所表现，只要律师善于观察，就会发现你们的共同点。当然，这察言观色发现的东西，还要同自己的情趣爱好相结合，自己对此也有兴趣，打破沉寂的气氛才有可能。否则，即使发现了共同点，也还会无话可讲，或讲一两句就“卡壳”。

以话试探，侦察共同点

两个陌生人会面，为了打破这沉默的局面，开口讲话是首要的，有人以招呼开场，询问对方籍贯、身份，从中获取信息；有人通过听说话口音、言辞，侦察对方情况；有的以动作开场，边帮对方做某些急需帮助的事，边以话试探；有的甚至借火吸烟，也可以发现对方特点，找开口语交际的局面。

听人介绍，猜度共同点

你去朋友家串门，遇到有生人在座，作为对于二者都很熟悉的主人，会马上出面为双方介绍，说明双方与主人的关系、各自的身份、工作单位，甚至个性特点、爱好，等等，细心人从介绍中

马上就可发现对方与自己有什么共同之处。相互认识和了解，以至变得亲热起来。这当中重要的是在听介绍时要仔细地分析认识对方，发现共同点后再在交谈中延伸，不断地发现新的共同关心的话题。

揣摩谈话，探索共同点

为了发现陌生人同自己的共同点，可以在需要交际的人同别人谈话时留心分析、揣摩，也可以在对方和自己交谈时揣摩对方的话语，从中发现共同点。

在北京的某百货商店里，一位陕西军人对服务员说“请你把那个东西拿给我看看”，还把“我”说成字典里查不到的道地的陕西土语。另一位也是陕西人的服役军人，听了前者这句话，也用手指着货架上的某一商品对营业员说了一句相同的话，两句字里行间都渗透陕西乡土气息的话，使两位陌生人相视一笑，买了各自要买的东西，出了店门就谈了起来，从老家问到部队，从眼下任务谈到几年来走过的路，介绍着将来的打算。身在异乡的一对老乡的亲热劲，不知情的人怎么也不会相信是因为揣摩对方一句家乡话而造成的结果。可见细心揣摩对方的谈话确实是可以通过找出双方的共同点，使陌生的路人变为熟人，发展成为朋友的。

步步深入，挖掘共同点

发现共同点是不太难的，但这只能是谈话的初级阶段所需要的。随着交谈内容的深入，共同点会越来越多。为了使交谈

更有益于对方,必须一步步地挖掘深一层的共同点,才能如愿以偿。

一个度假的法律专业大学生和一位在法院工作的同志,在一个共同的朋友家聚餐,经主人介绍认识后,陌生人谈了起来,慢慢地二人都发现对社会上的不正之风的看法有共同点,不知不觉地展开了讨论,他们从一些社会现象,谈到产生的土壤和根源,从民主与法制的作用,谈到对党和国家的期望。越谈越深入,越谈双方距离越缩短,越谈双方的共同点越多。事后双方都认为这次交谈对大学生认识社会,对法院同志了解外面的信息和群众要求,增强为纠正不正之风尽力的自觉性都是有益处,寻找共同点的方法还很多,譬如面临的共同的生活环境,共同的工作任务,共同的行路方向,共同的生活习惯,等等,只要仔细发现,陌生人无话可讲的局面是不难打破的。

谈话内容一般以天气、各地的风俗民情以及有趣的事情为佳,例如说,在饮酒时,你可以谈谈我国的酒类以及饮酒文化与西洋有何异同,或是各国的节日等,让众人皆有表达的机会,同时也可增长彼此的见闻。

律师谈话之禁忌

律师在与人交谈中,还有一点一定要引起重视的,当与曾打过交道的人见面,如果对方能一下叫出你的名字,你一定会感到非常亲切,对对方的好感也油然而生;而如果对方只觉得面熟,再次向你请教“贵姓”,双方一定都觉得非常尴尬,亲切愉快的气

氛也会一扫而光。而在谈话中还有一些值得注意的事项：

避谈政治、宗教等可能人人立场不同的话题，有些人虽基于礼貌并不会当场与你争论，但在心中一定十分不舒服，可能你无意中得罪了人而不自知，这自然也失去了社交的意义了。

注意不要一直是"一个人的表演"，风趣幽默的谈吐一向为众人所欢迎，但是请让其他人也有发言与参与的机会，说笑话时也尽量避免宗教、政治性的笑话。

避免询问他人穿着、饰物等的价格，此点与国内女性颇为不同，此话一出，众人都会感到坐立难安。可以对他人的打扮加以赞美，但应适可而止不可太夸张，免得对方以为你在暗讽他。请记住：赞美也是一种学问。

不要谈及他人之年龄，尤其是女士，这点大概大家都已知道了。但是请注意，女人也不可以问其他女人的年龄。

值得注意的是，和女性谈话时，男性律师得先开个头，然后她就会接下去。和你谈论法律问题、最近比较有影响的案子、甚至有时还会谈论一下天气和家人的健康状况。总之，只要是她们感兴趣的话题。同时，切记一切以她为中心，采取一种能增加对方感情的谈话口气、态度和方式，那么，你们的交谈就能愉悦而顺利地继续。女性喜欢谈自己及其家庭还有她的爱好，更喜欢向别人描述自己有多么好。她需要一个耐心的倾听者。假若你想用谈话吸引女人，那么，就不要轻蔑地以为她们知道的比你少，或她们的意见毫无价值。像对待和自己智力同等的人一样地和她们交谈，这样，就能迎合她们的天性，她们也会觉得与你谈话十分快乐。

切勿形成小圈圈，社交的目的就是让大家彼此认识、彼此熟悉，若是你只和自己熟识的人、熟悉的律师交谈，不但无法达到交友的目的，也会令人讨厌，若有这种情形发生，不妨用去倒酒、上洗手间的方式脱离小团体，再伺机和其他人士交谈。

不可窃窃私语，此种行为以女性居多，是一种不礼貌的举动，会让人有别人当着你的面说你坏话的感觉，若真的有私事要交谈时，可以找一个人较少之处或角落私下交谈即可。

有不同国际人士在场应一律使用英语，因为在场所有人都有听与说的权力，不可将之排除在外。主人或宾客在发言时请立即安静下来以示尊重，待发言完毕后可再继续未完的话题，千万不要如国内喜宴一般，台上的人大声嚷嚷，台下的人是各说各话，似乎各不相干，这种情形在国外是看不见的。

有不同意见或者观点时要委婉地开口：当律师们的意见和观点与他人相左时，首先，在态度上就该给予对方发表其意见的机会，并且要表明自己已接受了他的观点；然后，再委婉地述说自己的意见，这样就可以和谐地交换彼此的思想，求大同，存小异。比如，当对方表达了他的观点，而你无法苟同时，不妨先肯定和赞许他的观点，然后以谦虚的口气说一下自己的进一步建议，这样就很容易为对方所理解和接受。而对你来说，不但表现了自己的风度，又坚持了自己的立场，何乐而不为呢？

芸芸众生，每个人都有自己独特的性情、独特的兴趣和不同的生活态度，在相互交际中不可避免地会产生观念上的冲突。如果能在不否定他人见解的前提下得体地表达自己的意思，那么会达到交际上的成功。可见，委婉开口是一个很有用的说话

方式。

如果朋友或老律师在公众言谈中不慎出现差错，而你又不便在众目睽睽之下当面指责他们时，有可能“有口难开”、“心急如焚”。这里可借用委婉开口的方法，亦即借提醒他人的方法，使朋友或老辈慢慢有所察觉，从而纠正自己的过失。如此一来，不但能收到我们预期的效果，更能替他人解围，可谓一举多得。

还有些人喜欢翻来覆去地述说一件已经说过几次的事情。作为一位听众，此时，就要练一练自己的忍耐力了，不能对他说：“这话你已经说过N次了。”这样，会伤害他的自尊心。你唯一能做的就是耐心倾听，在心中想想他的记忆力不好，并真正同情他，而且他说话时充满诚意，你就用同样的诚意接受他的善意。

但如果说话的人滔滔不绝而你又毫无兴趣，觉得不值得花费时间和精力忍耐，就应该巧妙地停止他乏味的谈话，但千万注意，不可伤害对方的自尊心。最好的方法是不动声色地将话题引向对方在行而自己又感兴趣的内容。

另外，在律师会见的各类对象中，与陌生的同行的交谈可能是难度较大的一种，如果处理不好，就会出现困惑、局促、气闷、相顾无言的冷落难堪的场面。与陌生的律师对话的口才技巧：

从闲谈中了解对方

同陌生的律师同行对话的最大困难是不了解对方。因此同陌生的律师同行对话，首先要解决的问题便是尽快熟悉对方，消除陌生。你可以先行自我介绍，再去请教他的姓名和职业，然后试探性地引出彼此都感兴趣的话题。如果你没有向对方先谈你

自己的情况就开口问这问那，一般情况下，他可能并不乐意回答你的问题，你在哪方面谈了自己的情况，对方多半也乐意就这方面谈谈他的情况。

巧引话题

同陌生的律师同行会见，如何才能巧引话题以促使会见取得良好的效果呢？这儿有两种，一种是没有特定的专门的法律事务，而只是同行之间的随机交谈对话；另一种是有特定的专门的法律事务的对话。前一种情况巧引话题的技巧在于迅速找到他的特点。你可以设法在短时间里，通过敏锐的观察初步了解他。他的发型、服饰、领带，他的烟盒、打火机，他说话时的声调以及眼神……都可能给你提供了解他的线索。

引发他对各法律问题的看法

有些老律师，最喜欢向青年律师谈他对当前各种办案技巧、法律问题的看法，而在谈这些看法时，每每拿他知道的过去的事情作对比，那么，年轻律师去同他交谈，想引出一个他愿意谈的话题，就绝不是一件困难的事。他年轻时的法律专业，他就读的法律院校，印象最好的律师，那时的法官、当事人、证人……欢乐的、严峻的、可喜的、可忧的，从中你对各种办案技巧及法律问题就会有一个清醒的认识。

轻松漫谈有诀窍

同陌生的律师同行交谈对话，要努力造成一种轻松愉快的

气氛。首先从你自己做起,你同他谈话要直率而坦然。最要紧的是使对方不感到拘谨。尤其是对那些比较害羞,很不习惯于同陌生人谈话的人,你一定要使他放松,可以先同他谈些无关紧要的事,越随便越好,就像同老朋友谈话一样轻松、自在。要尽可能让对方律师多谈话。在谈话过程中,要随时留心对方态度的变化。不要以为你感兴趣的对方律师也一定会感兴趣。对对方的兴趣,你倒是要充分尊重的。当对方谈兴正浓时,你千万不可打断他;而当对方兴趣转移时,你则不要再纠缠原来的话题,而应随机应变巧妙引出新话题。要认真倾听对方律师的讲话,但不能一眼不眨地紧紧盯住对方(任何人都受不了这种眼光)。眼神要随时表现出你对他的理解、信任和鼓励,而不是怀疑、挑剔和苛求。一道严厉的目光,会使对方把只说了一半的话吞回去。

不要玩弄语言技巧

在老律师面前不要玩弄任何语言技巧之类的小聪明,即使你是一个非常聪明的人。他既然是老律师,他的眼力、他的思维,大概总要比年轻律师高出一筹,要是在他们面前玩弄点什么花样,他一定会感到十分好笑,而且一旦指出你的可笑举动,你简直就无地自容了。要敢于在老律师面前承认自己的无知。老律师,或者其他大人物,对于这一点是相当宽容的。在老律师面前想要掩饰自己的无知,既吃力又冒险。

巧妙话别

也许是很难找到一个同他交谈的对手的缘故，当他看到了一个像你这样很高兴同他谈话的对手时，他很可能死死抓住你这样的年轻律师不放，不让你离开他的身边，有时甚至当你起身告辞时，他还要拉你坐下来或招呼你过来，继续与你交谈。一般情况下，听他人讲话是不能表现出厌烦情绪的，你不能随便找个借口或作个暗示借以离开他；即使他把已对你说过两次的事情第三次同你讲起，你也必须耐心倾听。难道就这样永远地待在他的身边，无休无止地听他谈下去吗？你要抓住时机！在对方讲完了一个故事或者很明显地他说完了一段话时，你应立即起身告退，千万不可迟疑，你稍一犹豫，他也许又开始了另外一个故事，那么你只好再坐上一小时，及时得体地插话应答并巧妙话别，使他人的下一个故事还没开始，并且两人心情都愉快轻松，谈话结束得巧妙自然。

最后，再教律师们一个与陌生人交谈时的一个放之四海皆准的小秘诀，“遇物加钱”与“逢人减岁”。

“遇物加钱”与“逢人减岁”，是言语交际中针对人们的普遍心理，采用的两种投其所好、讨人喜欢的说话技巧。

加法——遇物加钱

遇物加钱是指在品评别人所购物品时，对其价格故意高估，从而使对方高兴，求得更好的心理相容。比如，甲买了一套样式挺不错的西服，乙知道市场行情，这种衣服两三百元完全可以买

下。于是乙在品评时说:“这套西服不错,恐怕得四五百元吧?”甲一听笑了,高兴地说:“老兄说错了,我二百二就买下啦!”这里乙的说法就很有技巧性,在他不知道甲花了多少钱买下这套衣服的情况下故意说高衣服的价格,使对方产生成就感,当然也就使得对方高兴。

减法——逢人减岁

由于成年人普遍存在怕老心理,所以“逢人减岁”就成了讨人喜欢的说话技巧了。这种技巧特征在于把对方的年龄尽量往小处说,从而使对方觉得自己显得年轻,保养有方等,产生一种心理上的满足。比如一个 30 多岁的人,你说他看上去只有 20 多岁,一个 60 多岁的人,你说他看上去只有 40 来岁,这种“美丽的错误”,对方是不会认为你缺乏眼力,对你反感的,相反,他会对你产生好感,形成心理相容。

值得注意的是,“逢人减岁”这种方法只适用于成年人(特别是中老年人),相反,对于同事家的小小少年,用“逢人添岁”(年龄往大处说)的方法效果较好,因为他们有一种渴望成年的心理。

运用好情感的武器

感动听众,使之随着你的喜怒爱憎的情感倾泻而心潮起伏,这种效果着实令人羡慕。为此,有的律师在准备辩护词时运用了许多有声的无声的抒情手段,甚至声泪俱下,不能说他不投

入,但人们偏偏不为所动,为什么?因为他只是极力贴上情感的标签,而没有什么真情实感。这样的辩护,遭到冷遇不足为怪。只有发自肺腑的真情才能动人心弦,有多少真情就有多少感染力。因此,开始之前须反躬自问:自己的真情在哪里?

有感动自己的激情

律师在自己内心深处奔涌着激情,就不会无动于衷有口无心。只要有真情,那么在打动别人之前自己就被感动了。

有恣意流露的率真

刻意雕饰只能弄真成假弄巧成拙。表达真情固然可以借助词语,但也要脱口而出,仿佛是从心里流淌出来的,有一种直率地裸露内心的坦诚和天然真趣。如果是这样,即使没有任何修饰律师也能动人。

有深沉的蕴涵

律师发言不仅要率真热烈,而且要情理双关富有内涵。丰沛感情有底蕴才有力度。否则即使是真情也会由于浅薄的表达而显得轻飘无力。这就要使情感有充分的支撑:或以事寓情,或以景寄情,或以理托情。

美国作家海明威在诺贝尔文学奖授奖仪式上的书面发言中,对评委们表达了谢意并表示谦虚,这种情感态度并未流于言不由衷的“寒暄式”,而是情理交融真挚感人。究其原因,是因为作家用深刻的道理来支撑真情的表露,因而把话说得深沉蕴藉,

情浓意长。

有充分的内心依据

感情绝非无本之木。只有揭示出感情的内心依据，传达出情感世界的微妙之处，才能给人以"真"的感觉。丘吉尔在美国过圣诞节时发表了充满温馨令人愉快的演说，他道出了宾至如归的亲切的感觉，但没有泛泛地说，而是把产生这种感觉的原因细细道来。由于说出了心里是怎样想的，所以不落俗套真挚感人：我今天虽然远离家庭和祖国，在这里过节，但我一点也没有异乡的感觉。我不知道，这是由于本人的母亲血统和你们相同，抑或是由于本人多年来在此所得的友谊，抑或是由于这两个文字相同、信仰相同、理想相同的国家，在共同奋斗中所产生出来的同志感觉，抑或是由于上述三种关系的综合。总之，我在美国的政治中心——华盛顿过节，完全不感到自己是一个异乡之客。我和各位之间，本来就有手足之情，再加上各位欢迎的盛意，我觉得很应该和各位共坐炉边，同享这圣诞之乐。

有强烈的个人色彩

如果一味的谈事情或观念问题，很可能令法官或者听者感到厌烦；但当你谈的是人的问题，绝对可以吸引人们的注意力。平淡的陈诉案情若能富含人情趣味的故事，必然更能引人入胜。律师在讲述重点后，然后以具体的事例作为引证。这样建构的方法，一定会吸引听者的注意。如果可能的话，这些故事应该谈及当事人平时好的品质，以及经过因此而获得人们好评的过程。

曾经有一个律师在一次庭审辩论中，面临一种无论在法理还是在证据上都无理可辩的尴尬局面，可是，在关键时刻他急中生智，在简单陈述了案情和代理意见后，说了这样一段话，他告诉法官和对方当事人及代理人，自己的当事人生活在什么样的一种贫穷状态下，他不名一文却要热心帮助他人，那种贫困和窘迫不仅使律师自己潸然泪下，而且，自己还决定要免去当事人的代理费用，但是，当事人却一再表示，要承担自己应该承担的法律责任。

律师用这番话打动了对方，对方为这种精神所感动，当庭表示要和解，放弃自己的部分权利，不再追究其当事人的责任等。

有较多情感爆发点

律师要让真情在会见辩护中不时地流露出来，一个词语、一句话、一个句群或几个段落，都可以带有爱憎情绪和褒贬意味，形成一系列情感爆发点。更要借助于事、景、理造成较大的情感漩涡，并形成情感高潮。

此外，律师需要与形形色色的人打交道，那么学会与不同性情的人相处就显得尤为重要了。快人快语者和老成持重者“话不投机半句多”；文质彬彬的人同龙骧虎步的人难聚一堂……这对律师的生活、工作和交际都是一种不利因素。那么，怎样才能跟不同性情的人“合得来”呢？

用平等之心与人相处

与他人通过心理上的相容而保持平等的交往和相处，也就

是通常所说的“合得来”。因此，律师要想跟人“合群”，首先要能够平等待人，不要有等级观念。倘若一名律师觉得他的客户粗俗、缺乏修养、文化层次低，并不出自真心与之接触，这便是不平等的心理在作怪，那样只会导致相互间的隔阂和对立。所以，当你不喜欢他人的生活方式或习惯时，最好是尊重他们并平等相待，切记不要鄙视，不要认为与比自己身份低的人交往有失体面。其实，“布衣之交”最贴心、最牢靠，也对自己最有益处。

“共鸣”让双方身心愉快

人与人之间在性情和志趣上不仅存在着差异，而且也有相同之处。相同就会相通，共同的兴趣和爱好会促使不同的人走到一起，共同的目标和志向能使人在交谈中产生共鸣。所以，律师与他人相处的关键就在于双方是否能在相同之处产生“共鸣”。在与各色人等交往中，要尽量寻找双方的共同点，使彼此产生心理上的“共鸣”，以减弱影响交际的不利因素，把相互间相左的性格特点放在交际的次要位置，求大同存小异。

譬如，你与你的客户双方都有文学爱好，喜欢写文章，但双方却存在着较大的个性差异。这种情况，就要选择前者作为交际的出发点，以共同的爱好来产生“共鸣”，这是双方合得来的基础。若丢弃了共同的爱好而在不同的个性上去互相指责或计较，就会使本该合得来的双方变得“合不来”。看到别人与自己的共同点，而不应该去计较与自己不同的方面。只有这样，才能跟人相处和谐。

要善于尊重和理解对方

人们常说"理解万岁","理解能博万人心"。律师在与人交往中,理解是交际的基础,只有相互间的充分理解,才能彼此心心相印、情投意合。当然,理解是建立于相互尊重的基础上的,缺乏尊重就谈不上理解,甚至产生曲解。而尊重别人,首先要做到尊重别人的意见。律师在交往中要善于听取对方意见,互相取长补短,只有这样才能使交道越打越厚。其次,还要尊重别人的生活习惯。一个人的生活习惯是自幼养成的,是受家庭的教育和周围环境的影响而潜移默化的结果。生活习惯对于每一个人来说很难改变。一个人的生活习惯对社会和他人没有直接的利害关系,它只是由各自不同的性情决定的。一般来讲,什么样的性情,就会养成什么样的生活习惯。所以,尊重别人的生活习惯就等于尊重别人的人格。

律师要学着对他人感兴趣

奥地利著名心理学家阿尔夫·阿德勒曾经说过:"对别人不感兴趣的人,他一生中困难最多,对别人的伤害也最大。"因为不感兴趣就会导致感情疏远,感情一旦疏远就会产生隔阂,有了隔阂便会格格不入,这样不仅会使你越来越受到孤立,还会失掉别人对你的关心、帮助和信任。因此,我们可以从一些生活小节上表现出对别人的极大热情和关注。譬如,律师对当事人的生活和工作情况留心观察;同事工作取得了成绩和荣誉,别忘了道一声"祝贺";身边的人遇到不顺心的事或有天灾人祸,要去表示一

下安慰等。这样在频频的接触中,就会增进了解,增强相容性,对方也会觉得你时刻把他放在心上而对你产生感激心理,并主动与你接触。

律师一定要注意巧妙的运用好情感的武器,虽然说其作用不会达到“得人心者得天下”的程度,但也会有事倍功半的良好效应。

用真情打动客户

唐代大诗人白居易说过:“动人心者莫先乎情。”情动之后心动,心动之后理顺,而理顺之后,事情自然就会朝着有利于你的方向发展了。称职的律师不管讲什么内容,都需要充满激情,做到以情动人,以情感人,以理服人,这样才能获取较好的效果。

律师的执业特性要求其表达情感既要深沉持重,具有掩而不露、从容不迫、沉着冷静的特性;又要灵活掌控,视不同的客户、不同的谈话环境,情感可以有限度地变化、有限度的灵活表达,如对于民事侵权案件的加害人,或刑事案件中的犯罪嫌疑人,在咨询时既要沉着、冷静,以维护法律的尊严为己任;又要视不同的情况,表现出对当事人的帮助的愿望和热情,取得当事人的信任,而不至于生硬、刻薄,造成当事人的绝望、对抗情绪。

律师为客户提供法律服务的意思表示怎样表达最合适?

由于这样或那样的原因、内部或外部的原因,如由于前来咨询的人情绪低落、咨询者脾气古怪等,律师觉得不方便把自己愿意提供法律代理业务的意思表示说出时,则可以在自己说理言

“法”、分析推断的基础之上，因势利导，促使咨询者醒悟和明白：他的法律问题必须有律师进行代理、双方共同努力，进入项目操作程序和诉讼程序，才能最终得以解决；没有律师的介入和代理，是不行的。

在律师以专业的知识和口才为咨询者提供法律咨询、做出法律解答、依法分析、据理推断的基础之上，可以把自己愿意代理的意思表示适时向对方说出。例如，律师可以说：“我可以为你代理”、“我完全有信心把这个案子办好”、“我表示愿意给你办这个案子”、“如果你对我完全放心的话，我可以代理这个案子”等，把自己的真实意思表达给对方，点破律师和客户之间的关系，让客户自己选择是否邀请律师为他进行代理。

在双方均有意思表示、意思表示均为真实且双方意思表示一致的前提下，律师应该以自己特有的职业口吻，把代理的利弊、代理尚需做的工作和尚需要的资料、代理应该办理的手续和应该签订的合同、代理事务的前景观望和预测、代理费用的计算方法和数额等事项一并道出，和客户共计议、共谋划，达成代理协议。律师法律咨询口才是现代市场经济条件下人才需求和人才机制中的重要的因素。市场经济是“活的经济”，律师口才则必须是“活的法律”；“活的经济”与“活的法律”相结合，才能产生出巨大的市场效应和经济效应。

律师所表达的情感因为具有正义性、效用性和限制性而显得更加的丰富。用自己的真诚和真情打动客户，为自己事业的发展埋下无往不胜的伏笔。

会见客户有诀窍

向客户问候时最好点名道姓。迈进会客室的门,我们的第一句话可能是:“你好,见到你很高兴。”但这却不如说:“张总,你好,见到你很高兴。”后者比前者要热情得多。如果对方资历比你浅,学识比较低,律师应格外留心自我优越感的外露。当你介绍了自己令人羡慕的学位职称等情况后,对方也得谈到他的相应情况。为了避免对方自愧不如,在介绍自己时你应该谨慎一些,对对方可以表示赞佩。过度的关心和说教应该避免,要表现出诚意和合作精神。

如果对方没请你坐下,最好暂时先站一会。坐下后不应掏烟,特别是律师面对女性客户的时候,如对方请你抽烟,你应说“谢谢”。切记千万不要把烟灰和火柴头弄到地板上,那样是很不得体的。

落座后最好不要急于出示随身带的资料、书信或拜访的礼物。只有在你提及了这些东西,并已引起对方兴趣时,才是出示他们的最好时机。当对方询问你所携带资料中的有关法律问题时,你应给予详细的解释或说明。

律师不妨主动开始谈话,珍惜会见时间。尽管对方已经了解到你的一些情况和来访目的,你仍有必要主动开口。可再次对某些问题进行强调和说明,这也是礼貌的需要,也反映一个人的精神面貌。

保持相应的热情。在谈话时,律师若对某一问题没有倾注

足够的热情，对方会马上失去谈这个问题的兴趣。

避免不良的动作和姿态。玩弄手中的小东西，用手不时地理头发、吐舌头、清牙齿、掏耳朵、盯视指甲、天花板或对方身后的字画等，这些动作都有失风度。

律师一定要注意衣着和发式。第一次见面就给人一种不整洁的印象，往往会给你的自我表白投下阴影。平时不修边幅的律师，在会见前应问问专业的形象设计人士，让他根据你的年龄、体形、职业及季节等因素设计一下衣着和发式。

在闲暇时不妨作一次音色和语调的自我检查。把自己要讲的话录音5分钟，听听是否清晰，喉音、鼻音是否太重？语速怎样？语调老成、平淡吗？如不满意，改进后再录一段听听。充满朝气的语调会使你显得年轻而充满自信。

律师要善于“理乱麻”，学会清楚地表达。善于表达使人终生受益。讲话不会概括的人，常常引起人们的反感：叙事没有重点，思维头绪混乱的人，常常迫使人们尽量回避他。一般来说，律师若从没有担心过别人会对你的话产生反感，就意味着你已引起他人的反感了。

律师对待客户的态度要诚实、坦率，又有节制。若在一件小事上做假，很可能使你的整个努力付诸东流。对方一旦怀疑你不诚实，你的各种精湛的代理方案都将黯然失色。谁都不是十全十美的完人，因此，律师也可以坦率地谈起或承认自己的缺点或过失。在评论其他律师时不应失去应有的气度。

与客户会见结束时，不要忘记带走你的帽子、手套、公事包等东西。告别语应适当简练，克制自己不要在临出门时又引出

新的话题,因为没有理由在告别时才掀起会见的高潮。

不要做“最怕律师”

在说话时,最怕律师是一个武断的人。怕你什么都走极端。认为自己所说的话,就是天经地义,一点也不能更改及考虑,为了让别人有考虑的余地,要尽量缓和你的判断,律师把你的判断,限制一下;最好能够避免使用“绝对是这样的”、“全部是这样的”或是“总是这样的”。律师可以说,“有些是这样的”、“有时候是这样的”,甚至可以说“大多数人都是这样的,也好”。更重要的是,你要尽量避免用一种教训的声调来讲话,也不要用一种非常肯定的声调来讲话,以避免别人不高兴。

在说话时,最怕律师是一个沉闷不起反应的人,所以你对别人的谈话,要随时加以反应。有时点头,有时微笑,有时说“是的,我也这样觉得”,有时说“这一点,我不大同意”,有时说“据我所知,这件事是这样的”,有时说“你说的这点对我很有用处”。当听到别人的妙语警句时,大大表示赞赏是一个不错的办法。

在说话时,最怕律师不诚恳、不老实。而在一般交际场所,最容易犯的毛病就是胡乱恭维。

在说话时,别人最怕你自高自大,唯我独尊。自以为别人必须要敬佩你,你反而因此失掉了别人敬佩。

在说话时,最怕律师模棱两可。有些事情,你可以避开不谈,拒绝表示意见。可是你不能对事无大小,一律不肯明确地表露自己的见地和意向,叫人听完你的话,总弄不明白究竟你是什么意思。

律师要与各种不同行色的人群打交道，当你在与客户打交道碰钉子的时候，一定会心存沮丧。静下心来想一想，除了客户本身的挑剔和刻薄之外，自己是否也存在着“最怕律师”的通病？是否掌握了与客户打交道的小技巧呢？掌握与人良好交际的诀窍，才有成功的可能和希望。

搜集证据的法宝

以事实说话，用证据取胜。可见，在一个案件中，证据是决定成败的关键，那如何取证，则是关键中的重中之重了。律师搜集证据，可以说是一项情感性职能，即律师以自己的正义感引领，以乐观主义去感染。

搜集证据的第一步是掌握证人的心理活动。掌握证人心理活动的第一手资料是判断和预测证人心理活动的基础。这些资料包括证人的年龄、性别、文化程度、宗教信仰、民族、社会地位、职业、政治立场、一贯表现、性格、气质、与被害人及其亲友的关系、与被告人及其亲友的关系、与案件的判决处理是否有利害关系、与前次询问中的态度和已作的陈述及陈述能力、已经采用过的询问方法、可能影响证人心理活动的其他客观因素等。在充分占有关于证人心理活动的第一手资料的基础上，进行心理分析和判断、预测才是有效的。

出庭作证是每个掌握证据的公民应尽的法律义务，然而在现实生活中，我们的律师在调查取证过程中却屡屡遭受到拒绝作证的尴尬。拒证使律师无法获得证人的证言，从而使律师不

能了解到案件中的真实情况，影响对案情的判断。拒证对诉讼活动具有极大的危害性，更会极大地使律师的工作遭到困难和障碍，如何说服证人说实话是律师遇到的难题之一，必须很好地解决它。

拒绝作证一般有两种主要的心理活动因素。一是证人本身缺乏正义感、道德感和义务感，缺乏对诉讼活动和惩罚犯罪的关心，从“事不关己，少惹麻烦”的私利出发，而产生拒绝作证的动机；二是证人虽有一定的正义感、道德感和义务感，但因各种因素的作用，抑制了主人道德感、正义感和义务感。因此律师与证人打交道时必须做到以下一些谈话技巧：

搜集证据前律师应做好询问前的心理调节。心理调节的内容包括使自己的注意和思维活动集中到询问工作中去，稳定自己的情绪，排除各种无关的干扰，保持充沛的精力和体力。

首先自我介绍。向证人出示身份证件，说明自己的身份、姓名，让对方先了解自己。因此，律师不应以势压人，要求对方在不明了自己身份的情况下回答提问。

询问内容。应简单说明询问的目的和要求，或简单介绍案件有关的情况，但切忌谈详情，以免暗示，以引起证人的兴趣和注意。

闲谈以消除紧张。在证人显得过分紧张时，律师应以策略而技巧的语言使紧张的气氛得到缓和，减轻证人的压力。如让证人喝口水，作一些闲谈等。

心平气和地与对方谈话。保持心平气和，对证人不要有任何粗暴、侮辱和轻蔑的表示，对证人的伪证、拒证或者无关紧要

的陈述都要有耐心，表现出认真听取。在任何情况下都不应表现出对回答的满足和失望情绪，否则会给证人以某种暗示。

表明自己感兴趣。在询问中努力表现出对证人陈述的高度兴趣，善于倾听证人的陈述，以此促使证人对询问和陈述产生更大的积极性。如果在证人陈述时心不在焉或者表现出某种不耐烦，在证人陈述时同别人说话，出去打电话等，都会影响到证人陈述的积极性。

不过分指责。在证人认识到自己伪证、拒证和误证的错误时，不要过分指责对方，使证人感到律师的豁达。说服证人讲实话的前提是律师必须了解证人不讲实话的原因何在，只有清晰地了解证人不讲实话的原因，才能有的放矢，有策略地、有针对性地采取措施，来说服证人讲实话。因此，了解证人不讲实话的原因就显得非常必要了。

文明取证。禁止用任何欺骗的方法、粗暴的态度和采取给证人造成肉体痛苦的方法获取证言。不然，会破坏心理接触的建立和保持。

进行必要的解释。律师还不应让证人在传唤时过长时间的等候，在不能按时询问时，应向证人说明情况，取得谅解。

表达善意。在询问结束时，律师应考虑到证人回家的时候是否太晚、交通工具怎样、食宿怎样，以及下次询问的时间安排。如果认为可能不再询问，也应向证人说一些诸如“您走好”之类的话，还应将证人送出门。这既是社会生活的礼貌要求，也是使证人在以后的重复询问中保持积极性的因素之一。

避免产生反感。说服的方法不对，对方会对你产生敌意。

这种情况,多发生在谈话之间对对方怀有不满和厌恶;也可能是你过于急躁逼人认错的结果。所以,首先要避免以上两种容易产生敌意的态度。另外,对方情绪过分激动,其是非的判断力、意志的驱动力都会变得“模糊”,处于抑制状态。在这种情况下,任何“强攻”都难奏效。不如暂停说服工作,告诉对方好好休息,下次我们再慢慢谈。停一停再谈,这对扭转认识、稳定情绪具有很大作用。心理学研究发现,某一件事在头脑中形成强烈的刺激反应,一时无法抑制,但睡过一觉,这种情绪会淡化,这就是“睡眠者效应”。

提高人们对律师的信任感

为了表现正直的个性,律师可以故意暴露一些缺点。对自己不利的事情无须开场白,直截了当地将事件缘由说出,可使人注意到你有强烈的责任感。律师也难免会犯错,犯了过错时,与其辩白,不如以弥补过失的行动做出表示,这样才能强调出你的诚意。

在法庭上发表讲话的时候,注意讲话速度要比平常慢一些。

打电话的时候先询问对方是否方便,可以吸引住对方听话的情绪。会使对方感到不痛快的谈话,一开始就事先表明,则可使对方不痛快的感觉淡化,甚至转化为对你的好感。

一个充满智慧的律师,利用自己高超的口才和情感的感染,使搜集证据不再如“坚冰”不可摧,因为这些是律师“无坚不摧”的法宝。

法律无情，法官有情

有位希腊人曾这样的论断："法庭演说的首要的和根本的职责就是说服法官并将法官的头脑引到发言者所欲达到的结论上来。"归根到底，律师的口才艺术其实还是一个说服法官的问题。在法庭活动的整个过程中，无论是在什么地方还是在什么时间，所发生的不过都是一个人的头脑对另一个人头脑的影响。

律师的文采

有文采的律师讲话，往往能使法官兴致勃勃，调动起法官认真听取的积极性，而枯燥无味的谈话则会令人望而生畏，索然无味。因为法律本身也不是枯燥无味的一些机械性规则，而是充满着人类的文明智慧和人情味的。一旦律师的谈话刻板呆滞，便标志着该次谈话的基本失败，这一点非常重要却往往被律师们所忽视。

姜某是一个颇具影响的杀人犯，她的辩护律师在法庭上有一段感染力很强的陈述："审判长、公诉人，现在站在法庭的被告，是故意杀人犯姜某。而过去，她和死者是知青和农民的关系，是被侮辱者与侮辱者的关系，是被损害者与损害者的关系……然而法律是无情的，鉴于姜某有被侮辱的起因和自首的情节，提请合议庭在量刑时予以考虑。"律师的发言体现了同情和痛惜，一番情理并茂的辩护感染了庭审的法官，真正的在法律的尺度内达到了减刑的辩护目的。

辩词

对于某些公诉案件,民愤较大的案件,法庭下坐的是被害人的亲属,在开始陈述之前应该适当的安抚一下他们的情绪,这很重要,毕竟他们是受到犯罪行为侵害的,否则你一说话他们就会听不进去而起哄。以自己个人的名义表示对受害人的同情有时还是很有作用的。要知道,律师不是给犯罪行为辩护,而是给犯罪人的合法权利辩护,这点一定要清楚。在有公愤的公诉的案件中,律师首先表达同情并没有超出基本的做人和做律师的界限。而且有利于缓解法庭紧张、激奋的气氛,使庭审回到平和理性上来。在具体的讲述的时候,法理要占三分之二,公理和人情占三分之一,后者是要使被害人家属的情绪安定下来。

对于有民愤的案件,为了平息民愤,先超越辩护律师之外讲几句包括有一定同情的话,对稳定法庭的气氛是非常重要的。例如,河北沧州卫生局长玩忽职守的案件:一个当事人在卫生局的大楼里把一桶汽油从头浇到底然后一把火把自己烧死了,由于死者死在了卫生局的大楼里,所以判卫生局长玩忽职守罪来追究责任。死者的家属认为死者是跟卫生局长谈完话后在楼道内自焚的,对辩护律师钱列阳也是怒目而视。那次轮到钱律师做法庭辩论的时候,已经到了晚上六点半,钱律师一看现场紧张的气氛,在发表辩论意见之前,先讲:"通过一天的庭审,我觉得这是一件非常令人痛心和遗憾的事情。作为北京来的律师,我认为这件事情首先要对死者的家属表示诚挚的慰问,并且对他们在法庭上的过激行为表示理解。我作为个人,不以律师,对被

害人的死亡以及对家属带来的痛苦表示同情,无论怎样,这是一个不幸的事件,是一个人性上、情感上受到伤害的事件。”然后钱律师把话一转:“但是我作为辩护律师从法律的角度要对这个案子做出辩护,这是我们法治的需要,人性不能代替法治。”这对平息当时死者家属的情绪起到了一定作用。

辩论印象

律师辩论除应立足于以事实为根据、以法律为准绳之外,还应做到讲道理,以理服人。道理人人会讲,但因各人的讲法不同,其效果就会截然不同。俗话说,一句话可以使人跳起来,一句话也可使人笑起来,这就说明讲道理的学问是很深奥的。一个好口才的律师,在辩论时,既要做到坚持原则,又要用词谨慎,绝不能狭隘地计较你输我赢,企图用强词夺理的方法压倒对方,更不能意气用事,用尖酸刻薄、挖苦讽刺的语言刺激对方,把辩论场所变成吵架的地方,给法官留下恶劣的印象。

律师如用真情、善意、美感与人辩论,就能做到晓之以理、动之以情。理与情恰恰是列车通往“积极争辩”的双轨,缺一不可。有位诗人说过,全是理智的心,好像一把全是锋刃的刀,让使用它的人满手流血。在争辩中,“理”是争的目的和取胜的保证。然而人又是感情动物,如果你在论辩中既能做到以理制理,又能以情明理,你的辩论将会成为一种愉快的、和平的思想交流。律师们彼此之间会以这样的话语来结束论辩“听君一席话,胜读十年书。您让我心服口服”。真正是既争出了公理,又增进了人际和谐,达到了积极论辩的目的。

律师要用真挚的感情去感染听众,用充满激情的语言去打动法官,最忌讳的莫过于语调平淡,照本宣科,一无感情,二无深意,用冷冰冰的话语如和尚念经似的读稿子。说“真”话,讲“真”情,一篇辩词,一张状纸,都有律师的思想在闪光,有一颗律师诚实的心在跳动。无数实践证明:一案一事,无不体现出律师的品格、人格与情操。

保持审判员的兴趣

一些律师把对其询问至关重要的东西留给辩驳证言或者辩护状。但是律师应当竭尽全力让审判员觉得询问和谐而有趣。通过简化复杂的论点,运用通俗易懂的语言以及定时转向审判员并在询问中以目传神,就能达到这一目标。

必须努力把你的信念输入审判员的心灵深处,同时,必须尽力使审判员和你产生共鸣——即感觉到你的心和审判员的心以同样的频率在搏动。一种无法抗拒的人性倾向是形成对他人的印象,即使在获得的信息非常有限的情况下也是如此。没有办法可以阻止审判员形成对原告、被告和律师的印象,因为这是人类的本性。他们的“带有感情色彩的印象”是会影响判决的。

对于律师来说,可以抓住法官的心,使法官能够集中注意力、更加感到确信不疑,可以得出合理、合法又合情的结论。正如哲人告诉我们的那样,人类并不一定就是理性的动物。我们做出有关他人的带有感情色彩的定论,然后我们就会去寻觅理性的证据来证实这些定论是合情合理的。当法官穿上制服时,他并没有因此被夺去了人性。虽然法官宣誓要毫无偏见和毫不

畏惧地对所有的人执行正义，但是，法庭作为法律殿堂的标志，决不意味着法官的头脑已经变成了一部只会判决的机器。其实，法官头脑的运转与其他人的头脑一样。因此，对于律师来说，不仅要了解案件本身，而且要了解法官，这对律师的工作是大有益处的。

让你的话更有说服力

律师的话要更有说服力，除了牢固的专业法律知识做基调外，还要讲究说话的方法和技巧。

（1）要“言简意赅”“长话短说”，句子短些。短句子说起来轻松，听起来省力，吸引力也强。最好一句话一个意义，一句话的含义过于复杂，听者费力，交流就多了一层障碍；要有顺序，选择什么线索来整理说话内容，可看需要而定，同时要注意通俗易懂，要吐字清晰、语速适当。

（2）适当的使用口头禅。口头禅是人们常挂在嘴边的口头语，总是以这句话来介绍自己，来强调自己，使别人听来亲切自然，也为自己树立了一个独特的标志。律师还可以采用幽默的讲话风格。幽默的话，易于记忆、又能予人以深刻印象，正是自我的标榜。努力扩大知识面。知识面越广，越能令你在各种场合充满自信地加入别人的谈话。

（3）律师讲话时如果需要站起来，就要站直；坐则要端庄。开口前先等几秒，等大家都望着你时再说。与别人谈话时，身体稍往前倾，会让别人更容易接受你的意见。作强调时运用手势，

但不可指着别人的脸晃动手指。讲话慢而清晰,语言简短,等于告诉对方:“我有能力处理好一切。”

(4)身为律师,在说话时要坚定而自信,力度要适中,眼睛正视对方,这样才显示你是充满自信和颇有能力的。若讲话时眼睛不敢正视,握手软弱无力,会使人觉得你意志薄弱、容易支配。研究显示,一个人紧张,目光会游离不定,而且眨眼次数增加。注意对方的小动作,一个人可以做到喜怒哀乐不形于色,但他的小动作会透露他的心情。如你在谈话时发现对方的腿在轻轻晃动,这表示他对你的话不以为然。

除此之外,还要注意行动轻捷,笨手笨脚对律师的形象损害最大。穿着上要整洁,避免刺眼的色彩和繁复的配饰,保持干净、挺括。并要注意身姿,含胸显得畏缩,昂首挺胸可以创造出属于你的执业形象。

劝说有道

在一场有关知识产权的官司中,双方律师在法庭上唇枪舌剑,据理力争,时间在拉长,人力、物力都在消耗,一场拉锯战必然也会使双方的诉讼成本不断地增加,长久下去,对双方都会产生不同程度的损失。进行了详尽的分析以后,权衡利弊,被告方的郝律师通过努力,与对方的代理律师进行了良好的沟通,使原告被告双方达成了一致,最终双方签订了和解协议,原告主张的七十万元人民币的赔偿通过协商也改为十二万元,原告撤诉。避免原、被告双方因为此案件的拖累造成更大的损失。

律师在办理案件的过程中,起的是定纷止争的作用,在适当的时候,教会自己的当事人学着妥协,进行化解双方矛盾的劝说,也不失为“维护自己当事人合法利益最大化”的一种手段。

律师可以试着尝试以下几种劝说的方式:

利用数字提高可信度

即使是令人难以信服的内容,只要列出“以调查和客观事实为基础”的具体统计数据,就可以大大提高律师理论的可信度,因为很多人都十分信服数据。尽管数字是最枯燥乏味的,但是它们又最能说明问题。

用事实进行反驳理论

当你的客户或是当事人提出某种理论时,用具体事实进行劝说。因为越是强调理论的人越缺乏具体素材,对此应坚持用事实进行反驳式的劝说。

不要贪小失大

有句谚语说“捡了芝麻丢了西瓜”,比喻为贪小利而失大益。有时必须临机应变、主动丢掉芝麻。律师告诉当事人如果只顾着避免眼前的损失,可能会导致日后无法弥补的大损失。只顾眼前利益就可能丢掉全局,即所谓的贪小失大。

揭其短处

虽然是劝说,可一旦升级为近似口角的争论,就难以找出解

决的办法。这时与其使用正当的语言进行理论，不如直接攻击对方身体、能力、地位上的缺陷。这种方法虽然有些卑鄙，但在劝说和争论中不进则退，取胜才是最重要的。

情感攻势

有这样一个寓言，说的是太阳和风争论，谁的本事更大一些。就在它们争执不下的时候，路上走过来一个人，于是太阳建议它和风谁能让路人脱掉外套就证明谁的本事大。于是，太阳躲进了云层。风鼓足了劲儿吹，可是风越大路人外衣裹的越紧。风终于停下来承认了自己的失败。这时太阳露出了它的笑脸，看着路人微笑。路人很快地就将外套脱掉。这时太阳对风说：善良、友好和感激之情能比愤怒、指责更快地改变人们的主张。

要想成功地说服他人，律师一定要懂得劝说的技巧，不是用愤怒、指责，而是要用善良、友好的情感态度去进行。

赞美有方

在生活中，很多律师整天奔波忙碌，坐飞机的频率如同打的，却忽视了或者根本不愿表达赞美，究其理由很多的律师们依然振振有词：

“我和某个人刚刚认识，还比较生疏，对人家的情况又不大了解，怎么好对人家表示赞美呢？”

“与异性交往，不好意思赞美！尤其是面对一位年轻漂亮的女性，尽管觉得她是个美女，可如果你嘴里说出赞美的话，人家

会认为你居心不良，还是不说的为好。”

“关系亲近、朝夕相处的人，彼此间早已熟得不能再熟，何必还要表示赞扬？他或她从不怀疑我对他的感情和信任，似乎再没什么必要表示自己对他或她的喜爱和赞赏，弄得不好反倒显得不自然，尤其是一家人之间何必还要讨好卖乖呢？”

“有的人明知人们对他的成就评价很高，他已经够幸运，够得意了，我们也没必要当面再去称赞一番。如果再去称赞这种人，他岂不是更得意，而显得我们更不如他了吗？”

“有的人太平常了，还有不少毛病，实在不怎样，就算有点可取之处，但也不过是些琐碎、细小的事情，对这种人表示赞扬有什么意思？”

有的律师对赞扬的意义理解不深，或是主要从庸俗的角度来理解，似乎只有有求于人或巴结讨好人，才会有意识地给对方戴几顶高帽子，而心地坦诚、作风正派的人何必要搞这一套？

有的律师为人性格内向，不好意思对别人表示赞赏，同时又顾虑别人会对自己有什么怀疑和不好的看法。特别是对陌生人、异性和领导者表示赞美更容易产生这种顾虑。还有人因为没有掌握赞扬的艺术，怕自己说话不恰当，或是曾经赞扬过别人，但效果不佳，因而便误以为赞扬没什么价值，甚至还会适得其反。

产生以上的种种想法的原因，总的来说主要是两方面：一方面是心态不够积极，另一方面是不大懂得赞美的奥秘和技巧。

要出于真心实意的赞美

不真诚的赞扬，给人一种虚情假意的印象，或者会被认为怀有某种不良目的，被赞扬者不但不感谢，反而会讨厌。言过其实的赞扬，不能实事求是，会使受赞扬者感到窘迫，也会降低赞扬者的威信。虚情假意的奉承对人对己都是有害而无利。

抓住时机巧赞美

对同事、客户身上的特点，你要尽可能地随时随地去发现。如果你真心诚意，就要抓住时机，积极反馈。他的一个表情、一个动作、所说的一句话、所做的一件事，你都要看在眼里、记在心里。赞美的时机多种多样，当时、事后、大庭广众之下，俩人独处之时都可进行，但一般以当时赞美、当众赞美为好。

赞美应当与对方的内心好恶相吻合

如果对方自己认为是缺点，内心极为厌恶，但却被你夸奖，这会令他无法接受。如你赞美某个客户像某个电影明星，而他恰好讨厌这个明星的相貌或性格，那你的赞美就适得其反。

寻找对方最希望被赞美的内容

各人有各人优越的地方，有自知优越的地方，他们固然盼望得到别人公正的评价，但在那些还没有自信的地方，尤其不喜欢受到人家的恭维。例如，女孩子都喜欢听到别人夸赞她们美丽，但对于具有倾国倾城姿色的女孩就要避免再去赞扬了，而应称

赞她的智力。如果她的智力又恰好不如别人,那么你的称赞一定会使她雀跃无比。

直观性的赞美

初次相识时,可较多地使用这种方法。从对方的饰物入手,对其衣着、装饰等具体事情予以发现性的适度赞扬。这会让对方感到轻松、自然,从而使气氛活跃起来。

不为对方所知的赞扬

在背后赞扬人,是一种至高的技巧,因为人与人之间难得的就是背后能说好话,而不是坏话。如果朋友知道你在别人非议他时挺身而出、主持公道,一定会非常感激你。

含蓄性的赞美

过直、过露的赞美时常会令对方感到过分和肉麻,抽象含蓄的赞词却可使人迷醉。语词本身含有多方面的意思,可做多种解释,对方会不自觉地往好的方面去想。譬如你赞扬她:“你的眼睛好漂亮!”如果对方真的如此,她只会认为是理所当然的。但如果并非如此,这便成了一种讽刺。所以,倒不如说“你很有气质”,能产生更好的效果。

间接恭维

引用他人的评价,对某个朋友、同事过去的事迹,也就是既成的事实,加以赞美,被称为“间接恭维”。这证明你对他的成

就、声誉有所了解，对方会欣然接受你的亲切、热情。

其实，最重要的是你能否看出对方的优点；即使这个优点很渺小，你应当独具慧眼，有伯乐的眼光，善于发现和赞赏。这一点对于学会赞扬别人，对于发展自己与别人的关系有很大的好处，有时候甚至会成为你一生中的重大收获。

不过，赞美也不是万用万灵的法宝，有的时候赞美不当反而会适得其反。因此，律师要使用这一招来进行沟通时，要注意以下几点：

(1)因人而异

每个人的素质有高低之分，年龄有长幼之别，因人而异，突出个性，有特点的赞美比一般化的赞美能收到更好的效果。例如，老律师总希望别人不忘记他“想当年”的业绩与雄风，同他们交谈时，可多称赞他引以为自豪的过去；对比自己年轻的人不妨语气稍为夸张地赞扬他的创造才能和开拓精神，并举出几点实例证明他的确能够前程似锦；对于经商的客户，可称赞他头脑灵活，生财有道；对于知识分子，可称赞他知识渊博、宁静淡泊……当然这一切要依据事实，切不可虚夸。

(2)合乎时宜

赞美的效果在于相机行事、适可而止，真正做到“美酒饮到微醉后，好花看到半开时”。当别人计划做一件有意义的事时，开头的赞扬能激励他下决心做出成绩，中间的赞扬有益于对方再接再厉，结尾的赞扬则可以肯定成绩，指出进一步的努力方向，从而达到“赞扬一个，激励一批”的效果。

留给自己适当的赞美

现代的社会，商品经济发达，人际交往频繁，而且新的物质产品、新的精神产品以及新的行业、新的知识和新的人才不断涌现，你的优势别人见所未见、闻所未闻，不自己赞美夸奖一番，又有谁知晓呢？

而自赞自夸与自吹自擂是截然不同的。前者以事实为基础，讲究说话的方式方法，进行适当的艺术加工；而后者则纯属不顾事实真相，吹牛皮、说大话。

律师如何才能做到自赞自夸呢？

自赞自夸，首先，要实事求是，符合实际情况，符合科学规律。如果夸大其词达到了违反生活常规的地步，反而事与愿违，只会降低其可信度。

其次，自赞自夸应目的明确、有的放矢。任何案件，诉讼与非诉讼，都有一定的要求和遵循不同的法律原则。你的优势非对方所需，你的长处非对方所急，这时自赞自夸如同对牛弹琴。要了解对方的所急所需，做到知己知彼，心中有数。

再者，自赞自夸既可以直接出自本人之口，也可以转借他人之口，最好还辅以如奖状、奖品、名人评介、新闻传播媒介的表彰等证明，增强其可信度和说服力。

最后，要避免过度自赞自夸、易引起听者反感的毛病，而要小贬大褒、轻贬重褒，既能体现实事求是的态度，又能给人谦虚的好印象，并且无损自己美好的形象。

拒绝有理

律师在处理各种关系中,出于各种原因有时会驳别人的面子,这种事情如处理不当,便容易得罪人。其实拒绝并不难,拒绝别人,千万要谨慎,如果稍不注意,往往会伤及对方感情,影响彼此间的交往。最好的方式就是委婉的拒绝。这样可以使你轻松愉快地说出"不"字。委婉的拒绝可以打破人际关系的僵局。有以下几种常用方法:

首先,用推托来表示拒绝。如有一人邀你看电影,而你不想与其同往,你可以说:"这确实是一部好的建议,我也很想采纳。但我有很多事情要做,所以只能忍痛割爱了。"这虽然是借口,但为了顾及对方感受,善意的谎言还是必要的,至少使他在心理上得到些安慰。

其次,转移话题,表示拒绝。注意转移的话题必须和原来的话题有一定的联系,还必须能引对方的兴趣,这叫"投其所好"。否则会引起对方的疑虑和反感。当话题一转移对方也就不再问同样的问题。

最后,答非所问,避实就虚。表面上看,是答非所问,但既表达对已有成绩的不满,也表现出对未来充满信心。

但是,遭到拒绝的人总归是不愉快的。但若采取适当的说话方式,则能把这种不愉快降到最低,使双方关系进入柳暗花明的新境界。

(1)言明回绝理由

律师必须把自己不能解答或不能代理的理由讲明。是由于自己水平有限,或是由于自己是利害关系人?是由于本案棘手复杂,或是由于本案事关重大、不宜代理?是由于本案诉求不合理、证据不充分,有诉必败,还是由于本案代理费用低廉、入不敷出?必须用最恰当、最客气、最合理的语言,把自己的判断、预测和所依赖的理由予以说明,让咨询者自己进行另外地决断和选择。

(2)非自己力所能及者,婉言谢绝

由于自己水平有限、不能给予满意的解答,则应该把自己的阅历情况、受教育情况和身体健康情况等能够构成正当理由的理由告诉咨询者,并且婉言相谢,以使咨询者作出新的选择。

如预测必败,则应婉言相劝、指点迷津,以期引起咨询者的注意,影响咨询者的决策。如果咨询者坚持让自己代理,则应视情况,予以代理或不代理。

(3)真诚相谢

最后必须说明的一点就是,律师回绝为来访者咨询或为来访者代理,必须语气真诚、态度诚挚,把所有的理由和事实和盘托出,全部地告诉来访者咨询者,使得来访者或咨询者感到,如果自己处在律师这个位置上,对这件案子也是不能给予咨询或提供代理的;这就是说,必须让来访者或咨询者从律师的角度出发、进行角色转移替律师考虑,而不是像刚开始那样,情绪不好、心情着急、一味地考虑自己的问题。

态度诚恳,是口才辞谢术中的灵魂;一个态度生硬、虚腔滑调、虚张声势的律师,在对来访者或咨询者进行辞谢的时候,不

是显得刻板生硬、不容易让人接受,就是显得虚情假意,让人觉得其中有诈。我们把这种律师称之为魂不附体的律师。因此,要进行语言辞谢,必须态度诚恳,辞谢口才是"体",态度诚恳是"灵",二者是相辅相成、相互统一的灵与肉的关系。

(4)暗示拒绝

有些求人的人,由于种种原因,不好意思直接开口,喜欢用暗示来投石问路。这时你最好用暗示来拒绝。例如,两个打工的老乡,找到城里工作的李某,诉说打工之艰难,一再说住店住不起,租房又没有合适的。言外之意是要借宿。李某听后马上暗示说:"是啊,城里比不了咱们乡下,住房可紧了。就拿我来说吧,这么两间不大的房子,住着三代人。我那上高中的儿子,没办法晚上只得睡沙发。你们大老远地来看我,不该留你们在我家好好地住上几天吗? 可是做不到啊!"两位老乡听后,就非常知趣地走开了。

有位老律师,受邀出席某公司的庆典仪式。可因为某种原因他不方便出席,但又不好意思直截了当地拒绝邀请。于是,他给公司的经理讲了一个小故事:有一次,我在商场里看到一个很可爱的小孩,小孩盯着我看了半天说"我没见过比你更丑的老头啦!"老律师笑着说,"孩子,你说对了,可是那我又有什么办法呢?""你长得这么难看是没有办法,可是你可以待在家里不要出来嘛!"老律师的自嘲让公司经理哑然失笑,最后收起了邀请函。

暗示拒绝,既没有让人难堪,还让人在愉快的氛围里领悟到拒绝的意图。

"人非圣贤,谁能无过?"律师还应该掌握一定的道歉艺术,

不但可以弥补过失，还可以增进友谊。真心实意的道歉，不必推于客观原因，作过多辩解。若是有非解释不可的原因，也须在诚恳的道歉后再略为解释。而不宜一开口就辩解不休。否则，这种道歉不仅不利于弥合裂痕，反而会扩大，加深隔膜。

当对方正在火头上，好话歹话都听不过时，最好先通过第三者转达歉意，待对方火气平息之时，再当面道歉。如果双方僵持不下，势必两败俱伤。如一方先主动表示歉意，就有可能打破僵局。化紧张为和谐。

当律师因自己的过错而给别人造成损失时，应当致以诚心的歉意，应语气温和，真诚而不谦卑，目光友好地凝视对方，并多用“包涵”、“打扰”、“得罪”等礼貌词语。道歉的语言简洁为佳。只要基本态度表明，对方也通情地表示谅解，就可以了。

律师们要记住一点，拒绝后如果真的是自己错了，要在别人说出你有所不对之前，赶快找机会自己先说出来，使对方无话可说，这样可以得到对方的宽恕，以减轻自己的错误。

充满激情地去辩护

律师的辩护要引起听者的注意，最要紧是靠热情，要句句有力，绝对不要讲那些“好像”“也许”“说不定”“大概”“或许是”等不确定的字句，更不要讲“就是”“这个”“那个”“那么”等许多口头禅，这些不但耗费时间，且容易使人厌烦。而一场充满激情的辩护，听者感慨，说者兴奋，往往会大大提升律师的执业能量。

充满自信,言词铿锵

辩论者要对自己阐述的内容充满自信,相信自己表达的论点和所引用的依据都是无可辩驳的,这种强烈的自信是能感染听众的。有些律师不懂得结束语"自信"的重要,往往以过分的自谦文辞对前面所讲的内容作不恰当的自我否定,这样,缺乏自信的收场套话如画蛇添足,反而造成不好的影响。结束时的语言应简洁明快,语句要凝练,不显拖沓。要紧扣主题,或点明题旨,或警钟长鸣,或发人深省,或激人奋进,做到干净利落,明了有力。

一脉相承,推向高潮

法庭辩论的结尾应紧紧承接展开部分的脉络,在内容安排上,应似海潮跌宕起伏,推向前进,结尾话应自然形成一个顶峰和高潮。一峰突起,出奇制胜,令人耳目一新。将其思想感情,言语主题、要点,淋漓尽致地表达出来了,使得听者在意境上进入到一个新的境界,在思想上再一次得到升华,这就使得整个法庭辩论过程具有强有力的说服力和感染力。

每一个辩论律师在准备结束自己的辩词时都应想到如何构筑一个"高潮"的问题。一般的说来,开场发言时情绪高昂,精神饱满,颇有一副辩士气概,而临近终结时往往嘴干舌燥,神思疲劳,极易显出一副长途跋涉者疲惫不堪的模样。这样结束必然给人留下虎头蛇尾的印象,而且会使已有的成果相抵。因此,终结时不可松懈下来,应在气势上首尾连贯,再度掀起高潮,在强

烈的感情激荡的氛围中走完最后一步。在思想内容上，则应使意义再次升华。表达进入结尾阶段时，至少要再有些恰到好处的材料以丰富、充实已经表达的内容，或者对未来发生的情况进行预言、推测，以使主题进一步深化。这样，自然形成了一定的回环起伏，使得印象新旧交叉，反复记忆，这样善始善终。有了好的开头，充分的主体，还有一个圆满的结尾，就能首尾呼应，融为一体，达到言已尽而意无穷，余音绕梁三日不绝的境地。

对于竞争性极强的法庭辩论来说，结束语是律师辩护走向成功的关键一步。结尾好，就如乐曲结束时的“强音”，动人心魄；结尾不好，则犹如吃花生米，吃到最后一粒是个坏的，又苦又涩，一股霉气，就会使整个辩护失去原有的香味。

结尾不宜拖拖拉拉

(1)结尾应该简洁，有话则长，无话则短，切忌画蛇添足、节外生枝，生怕听众听不明白。

(2)有的律师，在结束辩护时不考虑如何给听者完整的印象，不考虑结构的完整性，不考虑演讲的后果，而匆匆收尾，突兀生硬，让听众摸不着头脑。

(3)结尾是为主题服务的，离开了主题，结尾也就失去了意义。千万不要一味地追求新奇，设计自认为十分得意的结尾，殊不知这种结尾已远离主题。如有些人喜欢引用名言警句作结尾，如果引用得准确，对主题有服务作用，如果引用的名言警句与主题不符，就会游离主题。

以“谢”圆场表真情

当法庭辩论结束时，律师一般都要礼貌地说声“谢谢”。但“谢”字也有会说和不会说之分，会说的，不仅可以表示自己礼貌待人的文明素质，还可成为沟通人们心灵的虹桥。

请看下列三段结尾：

“我的辩护结束了，谢谢。”

“最后，让我再次感谢法官、各位陪审员和在座的所有听众对我的支持和鼓励。”

“今天天气这么冷大家还都过来旁听，这使我非常感动。无论我的辩护是否成功，我都要向法官、各位陪审团成员和在座的朋友们表示深深的谢意（说完还给大家深深地鞠了一躬）！”

以上是三名律师的不同的结束语，虽都是言“谢”，但第一个人的有“客套话”之嫌，反响一般。第二个人的“再次感谢”比第一个人的要显得真诚，因此获得的反响较热烈。反响最强烈、给听众印象最深的还是第三个律师的结尾，他字字含真情，句句发肺腑。所以在他下场之后，人们竟然为他鼓掌。由此看来，“谢”字里面也大有文章。

留下想象的余地

作为一名出色的律师，你不应该过分地为每一个案子争辩——要留下想象的余地。富有传奇性的莫·列文为一个案件争得了一个很大数额的裁决。他在此案最后辩论中说：“先生们、女士们，我不打算折磨你们，因而我不打算详尽地叙述我的

当事人的痛苦经历,不想从头到尾地讲述他在过去所遭受的以及将来会遭受的每一个痛苦。这个人失去了双臂。我一直在想方设法告诉你们没有双臂的生活将是一种什么样的生活。现在,让我来告诉你们这是什么样的生活吧,我曾和我的当事人共进午餐,吃饭时,我用的是刀和叉。你知道他是怎么吃的吗?他像一只狗一样吃。"这是多么美妙的一个悬念,尽管不过五分钟论述,却使他的当事人赢得了一个很大数额的赔偿。

在整个法庭辩论过程中,终局辩论意味着辩论律师对判决施加影响的最后时机,可以利用这个时机再推审判员一把,也许就足以使他们作出对你有利的事实及法律规定的认定了。拿破仑曾说:"决定战争胜败的关键,往往在于最后五分钟。"

在上海宝山区的一起"虚假出资"的公诉案件中,在辩护的最后阶段,被告方郝惠珍律师的结束语充满了激情:"在刑事审判中,判决被告人有罪不是控方的胜利;判决被告人无罪也不是辩方的胜利。这是法律的胜利,正义的胜利。我们应当共同追求这个胜利,也期盼这个胜利!"一场法庭辩论下来,公诉人说:郝律师对案件分析得透彻,法庭提问得很有技巧!主审法官说:这个律师,法律功底真强!上海的同行们感慨:这才是真正的大律师!旁听的一名年轻律师看到郝律师后说:你坚定了我的律师生涯。

其实,任何比赛较量的关键,往往取决于最后的一瞬间。如果结尾不同凡响,令人拍案叫绝的话,这一辩论过程从总体上讲也称得上是成功的。因此,每一个渴望辩论成功的律师都应高度重视它的结尾方法。结尾,是指每一辩论过程的收束阶段,亦

称最后争辩。它包括辩论律师最后下台和全篇内容的结语。其结尾应反映出案件的实质、独特性乃至政治意义。辩论结尾归纳了辩论全过程的结论性见解和具体主张，为被代理人提出明确的诉讼要求。这便要求该部分要言不烦、简洁明了，使听众对整个辩论过程有深刻、鲜明的印象。

保持你的激情，直到法庭结束的最后一秒。

第六章

说话中的曲线效率

语言可以修饰一个人的外表，开口说话必须很注意才行。身为一个现代律师，说话，一定要非常谨慎。按说坦坦荡荡做人，说话也应该直截了当，让人一听了然，但在特定的语言环境中，适当地“拐弯抹角”有时会比直来直去产生更佳的语言效果。直言固然坦率，曲径也可通幽。

心直口快易误事

在我们日常的工作学习中，有所谓“病从口入，祸从口出”、“见人三缄其口”、“慎言”等等说法，多说话，不如多做事。心直口快固然是豪爽的表示，但是有时也会成为“惹祸的根苗。”

说话要谨慎。言为心声。所说的话能较好地表达出自己的意思就可以了，不必添枝加叶。言多必有失，这是很多人的经验总结。俄罗斯的一句谚语是：“说出口的话是银的，没有说出口的话是金的。”言不慎，就有招致灾难的危险。所以，必须谨慎从

事。特别是在兴奋和发怒时，说话更要十分注意、克制自己的情绪，因为这时容易说些气话、大话、过火的话、不切合实际的话。

有些人看起来很博学多闻的样子，即使对于自己一知半解的事，他也滔滔不绝地表示自己的意见。深入交往后才了解，他那些舌灿莲花的功夫只能唬唬刚见面的人，就会感到厌烦。这样的人所提出的都只是自己主观的个人见识，并没有客观的事例及数据，谈来谈去都只有同样一些事。

有许多爱说、性子直的律师，喜欢向同事倾吐苦水。虽然这样的交谈富有人情味，能使同事之间变得友善，但是研究调查指出，只有不到百分之一的人能够严守秘密。所以，当律师的个人危机和案件处理不当等发生时，你最好不要到处诉苦，不要把同事的"友善"和"友谊"混为一谈，以免成为办公室的注目焦点，也容易给人造成问题律师的印象。

有些性格上直来直去的律师，不注意说话的方式，搭上话就针锋相对，无论别人说什么，他都要加以反驳。你要说是，他一定要说否，到你说否时，他又说是了。这是很不好的习惯，往往自己得罪了人，但自己却不知道。为什么会这样呢？因为他不喜欢听取别人的意见，而且自以为比别人高明，事事要占上风。即使你真的见识比别人高明，这种态度也是要不得的。你简直不为对方留一点余地，好像要把他窘迫到无路可走，才觉得满意，虽然你并没有想到这一层，但实际上你正如此。这种习惯使你拒绝一切的朋友和同事，没有人肯贡献你一点意见，更不敢向你进一点忠告。你本来是一个很好的律师，但不幸你有一点爱和人执拗的脾气，唯一的改善方法是，养成尊重别人的习惯，要

知道,在日常谈论的问题中,十有八九是没有绝对是非标准的,你的意见不一定都是对的,而别人的意见也不一定是错的,把双方的总和再行分配,你至多有一半是对的,那么为什么每次都要心直口快的反驳他人呢。

把自己的意见看作绝对是对的,而把他人的意见看作是愚蠢幼稚,荒诞无稽,那律师就伤人了,而且还是伤得很厉害的。与人交谈时,不应该在小处争论起来,即使你不同意对方意见,但是你最好仍能预先表示对方意见中你所同意的各点,以缓和一下谈话的气氛,无论你的意见和对方的意见距离多么远,冲突多么厉害,绝对不要表现出一种无可商量的态度。如果你是一个善于谈话的人,你一定要小心翼翼的使谈话不要陷于僵局。

而且在办公室里最好不要辩论。有些律师一定要胜过别人才肯罢休。假如作为律师的你实在爱好并擅长辩论,那么建议你最好把此项才华留在办公室外、法庭上去发挥,否则,即使你在口头上胜过对方,但其实是你损害了他的尊严,对方可能从此记恨在心,说不定有一天他就会用某种方式还以颜色。

另外,还有一项要注意的是词汇的使用。对于年长者、身份地位高的人或是同行、同身份、没有利害关系的人,最初使用的词汇,一定要谨慎和有礼貌。粗鲁、低俗的词汇绝对不可使用。如果让对方觉得自己说话不诚恳,交往就很难细水长流。

学会理性的控制情感

愤怒容易使人失去理智。有一个很能说明问题的例子:古

代的皮索恩是一个著名的军事领袖。但是有一次,一个士兵侦察回来,没能说清楚跟他一起去的另一个士兵的下落。皮索恩愤怒极了,当即决定处死这个士兵。就在这个士兵被带到绞刑架前时,失踪的士兵回来了。但结果却出人意料:领袖由于羞愧更加愤怒,竟然超出理智的处死了三个人。

第一个士兵——坚决执行下达的死刑令;

第二个士兵——由于没有及时归来。造成第一个士兵被处死;

第三个刽子手——因为没有执行命令。

自制力不仅能够将一个人从愤怒的情绪中拯救出来,而且能够很好地帮助律师,无论在办案过程当中还是在紧张激烈的法庭上,都能够控制住情感,让事态朝着你想要的方向发展。

自制力要求律师能够在代理活动中,善于克制自己的情绪,并能有意识地调节和支配自己的思想和行动,对自身的心理和行动进行主动地掌握。自制力的强弱,决定着律师在出现意外情况下的承受能力。过分的激动会产生不良的后果,而且丧失理智。不能很好控制感情的律师,往往会产生不良的后果。这类律师易于在激动时用辩论语言伤人。这对于辩论来讲是不道德的,也是不可取的。法庭辩论是在认定事实和适用法律上,真理与谬误、正确与错误的过程,各方的利益、目的、爱憎差别很大,必然伴随着复杂的心理和情感活动。

有的时候,在法庭辩论的时候,双方律师似乎都忘记了理智,纯是受着感情的支配。在不可避免的正面交锋中,也存在种种辩论的方法。大致可分为:

(1)暴露全部的错误,把对方的理由、弱点完全都揭露出来。

(2)暴露对方理由重心的错误,提出对方理由的重心,加以无情的驳斥。

(3)对比式的说明,使对方的错误和自己正确的意见互相比较。

当对方正处于情绪激动时,律师自身是否也应采取相同情感呢?

其实不然。发怒是一种气势旺盛、对面临的问题没有办法而失去风度的表现。由于有人发怒或激动时,除了影响庭审气氛,有时也影响审判活动的正常进行,甚至可能会打乱律师的辩论方案的实施。因此,辩论律师不仅在运筹辩论方略时要考虑到这样一种因素之外,还要有临时对策的准备。

对方的言词也会产生刺激因素。在辩论发言中要尽力避免使用针对人身的刺激语言,也可以避免一些激动的现象,或者可以使其怒而不发。如果确实发生了这种情况,律师就不能以怒对怒、半斤对八两地辩护下去,而要显示其风度和气质,有理、有力、有礼地把法庭辩论进行下去。

面对激动的对手,要做到以下几点:

各走各的路,你怒我不怒。律师坚持按事先准备好的发言要点做临时调整之后,不终止自己的发言权,继续自己的辩论发言。

避其锋芒,律师不应以对方的观点牵着自己的鼻子走。坚持以事实为根据,以法律为准绳的原则,对其怒气不加评论,而只对其指控加以反驳。

在必要时，律师要向法庭重申自己的权利。

注意发言的修辞和声调，避免对其怒气火上加油，让其自觉地认识到发怒的遗憾。

沉默是对付愤怒的好方法。俄国历史上的女皇叶卡捷琳娜就不止一次采用这种方法。当她对某大臣产生愤怒时，急忙喝一大口水，在房间里走啊走啊，直到愤怒被宽容代替。

法庭辩论的时候，要时刻注意自己的态度，时时控制自己情感的流动，要使头脑很冷静，态度很沉着，心平气和，是律师应该把握的秘诀。一名成功的律师，是一个时常会克制自己意志的人，而绝不涨红了面孔来大声争辩。

如果你被什么激怒了，先不要激动，冷静地全面考虑一下冲突，也许，会得出结论：激怒是没有根据的。那还生什么气呢？

当律师被愤怒控制，处于激动之中，会做出许多傻事。遇到这种情况，要神态清醒。即使是装——也要微笑。因为，微笑会创造奇迹。你刚张开嘴，脑海里立刻浮现一些愉快的事，所有器官从准备“战斗”的状态中获得解决，血液趋于均匀，心脏跳动有节奏，大脑供氧得到改善。想一想，感情很有感染力的。如果说，愤怒引来愤怒，那么，微笑回报微笑。

法庭辩论的最终目的在于获胜。法庭上的辩论过程，适当地控制情感，不让内心激动的感情外露，而表之以情动人，以理服人，不失时机地理性剖析，以求击败对手。这一切，就要求辩论律师本身有很高的素质。

总之，辩论律师在坚持法律与原则的基础上，不断完善自身，提高自身修养，在不同的场合、不同的时间适当地控制自己

的感情,同时不以对方的感情表现与辩论气势为转移,在关键时候保持冷静清醒的头脑,对复杂的法庭环境,紧张的辩论氛围进行理智地分析,就能抓住辩论的主动权,将法庭辩论引向自己一方取胜的最终目的。

话有三说,巧说为妙

在传统的相声、山东快书等曲艺形式中,有一种引人发笑的手法称为“包袱”。前面的情节主要起铺垫作用,造成一种气氛,而整个故事的笑料则主要集中在最后一句上。于是把它们归为一类,称之为“巧言”类。这种包袱被一层层抖开,最后常赢得满堂彩声,令听众开怀大笑。律师在法庭上不妨学习这种语言的表达方式,将自己的辩护意见层层递进,循序渐进的进行,当然,前提是要尽量做到铺垫的简练,避免大量的冗文杂叙。在结束语中不妨法、理、情相交融,运用丰富的表达方式和巧妙的语言,吸引众人特别是法官的注意,让庭审朝着自己预想的积极方向发展,从而起到巧言铄金的效果。

一名律师助理在律师与当事人交谈时拿错准备开庭的材料,当时很不好意思地站在那里。律师的脸色也非常的难看,对当事人说:“先生,真对不起,耽误了你的时间!”一面说着,一面询问着当事人,“你看,我应该怎样处分他?”

“不,”当事人说,“不应该处分他,反而要奖励他,如果这份材料在法庭上才发现拿错了的话,那是多么可怕啊”。

当事人的话里有辛辣的讽刺、涩涩的挖苦、无声的指责,而

这些却是以貌似夸奖的话传达了出来，听了这话，除了苦笑，还真什么也说不出来：人家可没有任何难听的话，何必落个“自作多情”，“神经过敏”的把柄呢。不过，多练习“巧话”、“妙话”的功夫可提高你表达言外之意的本领。

另外，作为一个律师应该有良好的辩论水平。明确的辩论目的。律师办理一个案子是要如何维护当事人的利益。所以，辩论的目的也应该围绕这个去辩。以刑事辩护为例，律师的责任不是把公诉人辩的哑口无言，律师的目的应该是把你的观点让审判长接受，从而对你的当事人有利。诚然，你把公诉人辩倒了。律师会取得一个良好的辩论效果，但是对案件本身可能根本没有什么好处。要知道，宣传你的是你的当事人。这是一个技巧。所以，律师这一职业说话是要讲究技巧的，也就是说无论是会见当事人，接待客户，还是法庭上的辩论，都是要巧言而不是处处雄辩。

巧说很简单，可以回答，可以附和。除了直言明意易于理解外，“听话听声，锣鼓听音”也能帮你听出言外之意来。但在实际交谈中，却并不是每个人都能说话准确、恰当的。巧说的正确与否，除了说话者自身的修养及驾驭语言的能力外，很大程度还取决于说话的准确与否，切不可小看说话错误，这不是个小事，会影响到人际交往是否会产生矛盾和误会。有时也许别人会忽略你的信息，因为他们没有抓到你话中的真意。

一场庭审下来，律师甲败下阵来，自然心中不服。走出法庭，恰好又与庭上对手律师乙狭路相逢。乙挑衅似的说：“看什么看，难不成你还能把我给吃了！”甲则慢条斯理地说：“我当然

不能吃掉你,因为我是回民。"律师甲的回答看似向乙妥协,但实际上是话里藏话。

巧说话总体上有两个基本功:一是能够听出对方的弦外之音,否则便会成为笑柄,不能被人耍了自己还赔着笑脸。二是要委婉含蓄地表达自己,话说得很艺术,又让听话之人心领神会,明白你话中的锋芒所在。

有时对手发出的旁敲侧击之音,暗含恶毒之意,这是一种无形的霹雳,甚至会让你身败名裂。对待居心不良的暗算,上策便是接话有术,巧妙的还以颜色。维护自己的名声和面子。这是律师自我保护,立足于世的必备功夫。

用幽默的语言达到目的

幽默是思想、学识、智慧的结晶,是一瞬间闪现的光彩夺目的火花。用幽默去引起他人的兴致,你说一句笑话可以像一缕阳光似的驱散重重的乌云,一切的怀疑、郁闷、恐惧,都会在一句恰当的笑话中消散无从。幽默运用得法,可以使一个敌对的人哑口无言,也许还可以解除尴尬的局面,赢得别人的鼓掌喝彩。

一次律师年拜会的盛宴招待会上,服务员倒酒时,不小心将啤酒洒到一位老律师那光光的秃头上。服务员吓得脸都变了色,全桌的人手足无措,目瞪口呆。没想到这位老律师却诙谐地说:"小姐,你以为这种酒能治疗脱发吗?"在场的人闻声大笑,尴尬局面一下子被打破了,老律师的幽默向大家展示了自己的大度胸怀,又巧妙地为服务员摆脱了窘境,使招待会能愉快地继续

下去。

真正的幽默诙谐而不失风度、滑稽而不粗俗、精练而不繁冗。而且,幽默虽然只是短短的几句话,或者简单的行动,却常常能胜于千言万语的描述与雄辩,使别人明白你要表达的事实和道理,并轻易地接受、为之折服,达到劝解、说服的效果。

大概从没有人成功地为幽默下过定义,但是当所有的人听到幽默时,都会知道这就是幽默。幽默确实是律师的资质中最有价值的因素之一。幽默具有难以捉摸并且几乎难以估量的影响力。

用幽默达到"指责有术"

一般说来,在谈话中占有明显优势的一方,千万别把话说得过死过硬,即使对方全错,也最好以双关影射之言暗示他,迫使对方认错道歉,从而体面地结束无益的争论。

有一个律师在一家餐馆就餐时,发现汤里有一只苍蝇,不由得大动肝火。他先质问服务员,对方全然不理。后来他亲自找到餐馆老板,提出抗议:"这一碗汤究竟是给苍蝇的还是给我的,请解释。"那老板只顾训斥服务员,却全然不理睬他的抗议。他只得暗示老板:"对不起,请您告诉我,我该怎样对这只苍蝇的侵权行为进行起诉呢?"那老板这才意识到自己的错处,忙换来一碗汤,谦恭地说:"你是我们这里最珍贵的客人!"显然,这个律师虽理占上风,却没有对老板纠缠不休,而是借用所谓苍蝇侵权的类比之言暗示对方:"只要有所道歉,我就饶恕你。"这样自然就十分幽默风趣又十分得体地化解了双方的窘迫。

幽默可以加强合作

许多人在事业和工作的路途上,往往会遇到许多障碍。其中有一个障碍就是人们在心理上对所做工作感到难以适应。究其原因,很多是来自对人际关系的忧虑。但挑战和困难其实也是一种机会。要知道,获得成功是要付出代价的,其中一个代价就是应该把自己的某种能力和专长放在一边,在与他人的交往上多下工夫。也许你是世界上最好的律师,但是让你当主任或其他负责人的时候,你可能就会感到不胜任,从而陷入困境。因为处理众多的人事问题要比发挥个人的才能困难得多。因此,你不仅自己要有献身精神,还要帮助大家解决困难,以取得部下的信任和拥护,否则的话,你就会一事无成。所有这些挑战,应该看成是获得了某种机会,机会便是动力。幽默可以帮助你接受挑战,并且在实践中获得成功。幽默能使你轻松地对待挫折和失败,从而使得自己和众人沟通。

成功路上,"幽"它一默

在现实生活中,每个人都有自己的职业,都要从事某项工作。虽然某项工作你可能喜欢,也可能厌烦,但你终究还是要做下去。

为了使自己的工作出色、事业成功,更要加倍努力。那些"当一天和尚撞一天钟"不思进取的人是无所作为的。一般而言,人们的共同点都是考虑如何创造一个良好的人际关系环境,加强与同事及自己客户的沟通,避开人际关系中的僵化与失误,

使自己的事业获得成功。

要做到这一切，学点幽默能够使律师与领导、同事和客户之间建立和谐的关系。你也会因此而成为一个乐观的人，一个能关心和信任别人，又能被众多的人所信任和喜欢的人。有人说，获得工作上的成就和事业上的成功要具备很多条件，但幽默有助于你改善与他人的关系、促进成功，则是一个不争的事实。

以下案例是时有发生的，有时律师和法官在会见时处于严重的对抗中，此时会见气氛变得越来越紧张，一触即发，法官与律师的神经都绷得紧紧的，突然，某人于此时插入一句诙谐的戏谑之语，局面于是大变。幽默作为缓解剂是攻无不克的。“忍俊不禁”这一成语的含义是相当正确的。避免和法官发生严重对立却又完全充分地维护律师和当事人的合法权益是律师会见中的准则之一，也是律师才华、智慧表现最显目、最产生效果的地方。一位成熟的律师在这方面应该有自己独特的优势。

在日常的市场交易中，当律师与客户之间发生某种问题时，幽默也能起到作用。比如，“三角债”的问题。客户欠账越来越多，偏偏这客户又是个难缠的主顾。只好由律师出面来解决。律师在见到对方时说：“感谢你同我的客户做了许多生意，只是你的账已延期了近一年。是不是留着钱给我们客户‘下崽’呢？”这样用半开玩笑的方式委婉地表达了律师“讨债”的话题，有助于问题得到解决。

“幽默”的语言因其有趣和意味深长而深受人们的喜爱。思维是语言的内容，语言是思维的物质外壳。因此，深刻、有趣和别致的思维方式和技巧是产生幽默语言的源泉。一般来说，每

个人在表达个人看法的时候，无论是面对一个人还是面对一大群人，都希望通过幽默的方式将自己的观点更确切有效地表达出来，希望通过幽默的表达赢得对方的认可和支持。但是，许多人在这方面还缺少应有的自信心，有的人认为自己不善于说笑话、讲趣味故事，不会把幽默与自己的观点糅合在一起。要解决这一障碍，关键在于多学多练、大胆尝试。在开始时，不必要求过高、企求造成强烈的说服力与感染力。同时还要纠正误解，认为幽默只有通过笑话才能表达，有的甚至认为笑话只有一种形式，仅是一段有趣的小故事，有人物、地点、时间，有令人发笑的情节，最后是个有力的、令人深思的结尾。这样完整的笑话确是幽默的一种，但是不要忘记还有许多更为简洁的幽默，如俏皮话、双关语、警句等，它们可能属于笑话，也可能不属于笑话，但都是幽默的形式之一。

对于产生幽默语言的思维方式和技巧，你可以尝试以下几点：

运用退位的思维方式

退位思维追求的是以柔克刚、以退为进的意蕴，另辟蹊径的智慧和策略等，包容在轻松有趣、意味悠长的语言形式中。退位思维不是无原则的退让思维，也不是阿 Q 式的精神胜利思维。超脱、宽容、乐观、睿智等方面的人文素养，是形成退位思维方式和技巧的基础条件。有时退位思维表现为理智的退让、达观的超脱与宽容、另辟蹊径的智慧和策略；有时退位思维则表现为对危难处境的乐观意蕴、虚退实进的智慧和策略等。

在一次商业谈判中,双方对产品价格有争议。在价格无法确定的窘境下,买方代表律师说:"我同意你们提出的价格,如果我的政府不批准这个价格,我的客户愿意用他的工资来支付差额,但可能要分期支付,甚至可能要支付一辈子。"买方代表律师的话,在很大程度上也可以看作是退位思维的产物。先同意对方的价格以示退让,但退让的最终成立,是以自己的工资弥补差额,显然是不合情理的。这就构成了幽默式的强烈暗示:己方已无任何退让的空间。这既坚定地维护了己方的利益,又将强烈的意蕴包容在轻松的语言形式及愉悦的语言风格之中,从而使问题解决的契机得以延续甚至是放大。这里,退位思维则主要表现为危难处境的乐观意蕴、虚退实进的智慧和策略。

故意不直话直说,通过言外之意,产生冷嘲热讽的效果

例如,在一次工作会议上,一个部门领导正侃侃而谈,下面一个人听得不耐烦了,突然高喊:真臭!真臭!这是以不友好的态度,表明言外之意,即你的讲话太长,内容太糟糕了。听者一方面要重视言外之意,了解他人的情绪,并尽量想办法缓解这种情绪,如压缩谈话内容等。一方面不要计较和追究言外之意,甚至有意识只理解语面意思而忽略言外之意,比如报以容忍的微笑说:"这个同志说的环境污染问题,正是我们大家都应十分关注的问题。"正确对待言外之意,不仅可以体现听者的胸怀和智慧,而且有助于了解情况、分析问题和融洽气氛。

表达要有较高的观察力和想象力

幽默的谈吐具有反应迅速的特点,这就要求说话者思维敏捷、能言善辩,而这些又来自于对生活的深刻体验和对事物的认真观察。具有较高的观察力、想象力,才能通过模仿、移时、比喻、夸张、双关等方式说出幽默的话语。

一语双关

在说话时,故意使某些词语在特定环境中具有双重意义的方法。双关是利用词语的同音或同义的关系,发挥其在特定语言环境中的双重意义,言此喻彼,巧妙地传递蕴藏在词语底层潜在信息的修辞手法。双关分为谐音双关和语义双关两种,将其恰当运用于口语表达中,可以增添言谈话语的幽默感。

在日常生活中,直接对他人反唇相讥,听话人当然很容易能听出来,如果说话人是利用话语隐含来侮辱人,听话人就更应注意了。听话人不仅要善于听出对方的恶意,而且必要时可以"以其人之道还治其人之身",给对方一个含蓄的回防。据说,有一位商人见到诗人海涅(海涅是犹太人),对他说:"我最近去了塔希提岛,你知道在岛上最能引起我注意的是什么?"海涅说:"你说吧,是什么?"商人说:"在那个岛上呀,既没有犹太人,也没有驴子!"海涅回答说:"那好办,要是我们一起去塔希提岛,就可以弥补这个缺陷。"这里商人把"犹太人"与"驴子"相提并论,显然是暗骂"犹太人与驴子一样,无法到达那个岛",而海涅则听出了对方的侮辱和取笑,回答时话里有话,暗示这个商人是个驴子,

使商人自讨没趣。

类比法

生活是和谐统一的，但在内容与形式、愿望与结果、理论与实际等方面会产生强烈的不协调，于是形成了不和谐的对比，这种强烈的反差必然产生幽默、可笑的情趣。类比是根据两种事物在某些属性上的相同，而且已知其中一种事物还有其他属性，从而推知另一种事物也可能具有相同的其他属性。在口语表达中恰当运用类比，可以起到扭转逆境、轻巧取胜且不失幽默感的效果。

转换法

转换是打破特定语言情境的一致性，故意将不同语境中的词语转移套用，由此转彼，造成语言表达上的严重不谐调，从而产生诙谐的幽默感。

总之，口语表达中构成幽默的表现手法很多。幽默表现手法的技巧和智慧直接体现着口语表达水平的高低。越富有幽默感，口语表达的效果也就越理想。不论用哪种形式和方法都要注意自然，注意幽默产生的客观效果。

一味地说俏皮话，无限制的幽默，其结果反而会不幽默。譬如，你把一个笑话反复地讲了三遍、五遍，起初人家还以为你很风趣，到后来听厌了之后，便不会感到有什么兴趣了。说笑也要注意，有时也会使人不高兴的，理由是说得不是恰得其时其地。譬如大家聚精会神在研究一个问题，你忽然在这里插一句全无

关系的笑话进去,则人们不但不会发笑,也许还会感到无趣。

最危险的幽默是取笑他人的幽默,如果你的幽默含着批评意味、带着恶意的攻击,挖苦别人丑陋的事情,这些话还是不说为妙。请律师一定避免下面的话题:宗教、人种、身体缺陷、种族、外表……这样的笑话很可能会让你脸上开花,即使它们真的很滑稽。例如,一个人问:"李和,为什么人们会如此之快地不喜欢我呢?"另一个回答说:"因为这样节约时间。"这样很滑稽,但是却充满恶意,而恶意通常使笑话起不到效果。

幽默是生活的调料,是人类智慧的火花,是艺术性的口语。它能用生动形象、鲜明活泼、委婉、含蓄、风趣、机敏、确切的口头语言表达,律师朋友可以友善地提出自己对现实问题的见解,让人们在愉快的情境中、欢乐的笑声中接受你的观点。

唇枪舌剑话庭辩

律师的法庭辩护是指律师作为辩护人或代理人,在法庭上向审判人员和对方宣讲自己的代理意见、辩护意见,或针对对方意见进行辩论,就案件的事实认定和法律适用等提出或发表自己见解的活动。

律师辩论是对事实认定及法律适用提出自己的理由和见解,同时对于对方相反的意见进行反驳,以达到说明自己主张正当的目的。因此律师辩护应遵循以下原则:

(1)陈诉述事实必须有根据。

(2)律师在法庭上所陈述的事实应建立在坚实的证据基础

之上。

(3)提出主张必须有依据。

(4)律师向法庭提出自己的处理意见时,应该是有法律依据的。

(5)论证必须有逻辑。论证是运用自己手中的材料和理由来说明自己观点的过程。因此论证必须遵守各种推理规则和逻辑的基本规律。

(6)抓住关键。就一个案件而言,可能有许多应该澄清的情况,但是影响这一案件结果的,很可能只是一个或几个关键问题。因此,律师在辩论时应轻重有序,突出重点。在法庭辩论中要阐明自己的观点,并据以说明自己的主张应得法庭认可,就应抓住关键,突出重点,指出实质分歧所在。

(7)理由与主张首尾一贯。在法庭辩论中,律师的理由和主张应贯穿始终,不应前后矛盾。

(8)法庭论证要有针对性。法庭辩论是具有对立面的社会语言的互动,所以论点的提出,必须与对立方的观点、主张针锋相对,要紧紧扣住争论的焦点。

具有针对性,要求论点必须集中。辩论是针对一定的主张展开的,总有一定的复杂性,不然,就不必辩论了。复杂的问题都有各种矛盾,矛盾的各方面,存在着内部的和外部的千丝万缕的联系,具有各种属性和规律,对方提出论点不必要也不可能面面俱到,就该抓住主要矛盾和矛盾的主要方面,抓住本质和核心问题去确立论点,这样有利于集中论题,促使辩论更深入地展开。具备针对性,要求提出的论点必须切中对方的要害,这样才

能集中力量，驳倒对方。

一般说来，法庭上的辩护可以尝试以下几个技巧：

语言的运用

律师的语言运用主要是指法律语言的运用，它对表达律师的思想起着重要作用。律师在业务中，语言表达应注意如下几点：

围绕主题，主次分明

律师无论是在法庭上发表辩护词、代理词，还是向当事人分析案情、解答咨询等，都是为了说明某一个问题。法律问题大都有其关键症结或主要争执所在。因此律师在表达时，应始终围绕着主要问题，不应主次颠倒。同时，表达时要以主题作为中心，不能东一句，西一句，使听者不得要领。

准确清楚，逻辑严谨

准确清楚是指选词用语必须准确清楚，不能错误选词或含混用词。法律用语，差之一词，谬之千里，每个词句都有其特定的含义。很多争讼当中即有因一词的运用不同，而导致整个案件结果不同的例子。同时，在用词上避免含混，尤其对于关键用语，避免使用容易误解的中性词和多义词。如"侵害行为发生在五月前后"、"行为发生在某河上游附近"，用词就极其含混。律师的很多表达是根据事实、证据推论出的最后结论。因此，律师的表达应该环环相扣，防止表达内容与要说明的主题之间没有

逻辑关系的情况,避免律师的表达无力。

通俗易懂,简单明了

有些律师为了表现自己的学问高深,故意使用一些晦涩难懂的语句,或使用半文半白词语。律师应避免这种情况。语言应该适当高雅,以不影响他人及时清楚地听取所要表达内容的含义为目的。简单明了在律师的表达中也很重要,因为法律和谈判等场合对时间要求很严格,律师的表达应该简洁而清楚,在意思表达清楚的前提下,尽量避免无休止的重复,以免造成他人的反感。

具体生动

简单明了并非不要具体生动。在需要详尽表达时,不要用原则性的、概括性的空洞语言,尽量将理由说全,用词尽量生动形象。如某起诉书中述,"被打的处处是伤"、"被告的行为违反了我国法律的规定",这就非常不具体。

朴实庄重

朴实庄重是指律师应避免使用华而不实及褒贬不当的词语。如在某案中,原告为了表达对被告在其门前搭建简易棚的行为不满,在起诉书中使用了这样的用语:"俗话说'土木之工,不可擅动'。被告竟然在我门前不足两米的地方大兴土木……"还有一件起诉邻居偷杀其打鸣公鸡的案件,在起诉书中原告叙述道:"我的公鸡一年四季不辞辛苦为我家操劳,竟被被告半夜

杀害。”该种用词只会使人感到滑稽可笑,不会产生好的效果。

眼神运用

如果案件是不公开审理,在法庭上律师语言要简单,只讲法理,重重的几句向法官说清楚就可以了。但是如果庭下有旁听的人,情况就不一样了。要具体问题具体分析,旁听的可能是受害人或其亲属,可能是被告人的家属,或者是中立的人。这时候有一点要注意,眼神是最重要的,而不是嘴巴。

在不同的法庭阶段眼神又有讲究。对法官要扫视,不要盯着某一个法官看;讲法理时可以更多地盯着法官看,这三个法官——审判长、两个审判员,他们一定都看着你;适当的时候顾及一下法庭、公诉人,但最主要的是冲着法官;在辩论的时候,眼睛不是扫视,而是盯着公诉人;讲到个人情感的时候,你可以看一眼被告人,你要用眼神鼓励被告人,被告人这时非常希望你能够在眼神上鼓励他,在你们辩论时他有一种极强的心理依赖。

几年前,有一个台湾间谍案,不公开审理。涉案律师为人们讲述了他在法庭上看到的非常滑稽的一幕:在法庭辩论时,每当公诉人讲的时候那四个台湾人都在摇头,每当辩护人讲的时候,四个人都在点头,非常整齐,要是在电视上播放出来,大家会觉得简直像在拍动画片一样。

实际上这反映了被告人在法庭上是心理最脆弱的时候,无论他的官位有多大,权力有多大,当他坐在被告席上的时候,他是最弱的,这时辩护人的每一句话、每一个字都是他最大的心理依靠。所以,你在法庭辩论时候,适当地多看他一眼,你在说话

的时候,他的眼睛一定在看着你,只要回馈他一个眼神,就是对他的支持和鼓励。

迈克尔·杰克逊案件中的一个细节可以说明眼神的运用多么重要。迈克尔·杰克逊的律师团四个律师中有一个女律师苏姗·余,这个飘飘长发的华裔女律师在法庭中起到了任何男律师都没起到的作用——用一种女性特有的鼓励眼神稳定了迈克尔·杰克逊的情绪。因为越是强人、明星这种被人捧的人一旦落到弱势的时候,其实越需要抚慰,所以在法庭上辩护很激烈或拖得很长的时候,迈克尔·杰克逊总是把眼光投向女律师,这时候女律师的眼神会给他一种安慰、鼓励。

这在局外人看来好像不太重要,但因为被告人的情绪非常紧张,你给他什么岗前培训都不行,他对你的最大的支持是精神上的稳定、心理上的平和,这是对辩护律师最大的支持。就像一个人受伤的时候需要的是软的纱布,心灵受伤的时候也需要这样的抚慰。所以,眼神能够起到稳定被告人心态情绪的作用,这在很多时候是不可或缺的。

有时候,开大庭时济济一堂,这时讲到人情,带有一点法治宣传的味道:法律为什么这么制定,被告人有错误但同时又正当在哪里。这时眼睛要扫视,但律师要明白你的受众是谁,你的眼神跟到这些人的眼睛里的时候,就是把语言的作用发挥到极致的时候。

眼神在某种程度上表达了一个人所要表现的含义,它起着不可忽视的作用。但其运用一般应注意两点:

一是自然得体,坚定自若,避免矫揉造作、骄横、紧张等;

二是配合自己的语言表达和肯定、否定、怀疑、同情、信任他人的意见做出某种姿态,来表达自己的思想。但表达时不可过于夸张。

声调及节奏的运用

声调在某种程度上表现了一个人的喜怒哀乐等心理状态,也可以表现出一个人的思想感情。声调的运用要注意:

(1)避免因内心的激动而导致声调的异常。注意停顿,就是说话时的间歇。不仅要有停顿,而且还应该利用停顿,使停顿变为一种表达艺术,以求更有效地表达说者的思想感情。

一般说来,停顿有三种:一是自然停顿,即词语或句子间的自然间隔。二是文法停顿,即段、句之后的较长一点的停顿。三是修辞停顿,即由于某种修辞效果的需要而作的停顿。应综合运用这三种停顿,使它们变为一种技巧性的停顿、艺术性的停顿。

具体来说,在一般庭审的情况下,可做一般性停顿。然而,在某些特殊庭审的情况下,则应做较长一些的停顿。比如,在提出某个问题之后,在提出自己的某个观点之后,在道出某个具体法条之后,在讲清一个相对完整的意思之后,都要做较长一点的停顿。

(2)表达时轻重语言要使用适当,该轻则轻,该重则重,某些关键词语适当用重音加强和强调,以加重表达的效果,引起他人的注意。节奏选择包括语速快慢、断句的掌握。语音速度要平稳,不能过快或过慢,区分要表达的内容和重要程度进行适当掌

握。断句应按语言合理安排,防止因断句不当,破坏和改变语意。对律师来说,利用轻重音起伏跌宕的变化来有效地传情达意,是非常必要和重要的。当然,这是指逻辑重音的运用。它既能突出演讲中某些关键的词、句和段,从而突出地表现某种思想感情,又能加强语言的色彩,美化语言。

慢中稳胜

在某些特定的法庭场合,“慢”也是处理问题、解决矛盾的好办法。法庭辩护也是如此,在某些特定的辩护局势下,快攻速战是不利的,缓进慢动反而能制胜。

以慢施谋,以弱克强

“以慢制胜”法适用于以劣势对优势、以弱小对强大的辩论局势。它是弱小的一方为了战胜貌似强大的一方而采取的一种谋略手段。“慢”中有计谋,缓动要巧妙。这里的“慢”并非反应迟钝,不擅言辞的同义语,而是大智若愚、大辩若讷的雄辩家定计施谋的法宝之一。

以慢待机,后发制人

俗话说:“欲速则不达。”在时机不成熟时仓促行事,往往达不到目的。法庭辩护也是如此,“慢”在一定条件下也是必需的。“以慢制胜”法实际上是辩护中的缓兵之计,缓兵之计是延缓对方进兵的谋略。当论辩局势不宜速战速决,或时机尚不成熟时,应避免针尖对麦芒式的直接交锋,而应拖延时间等待战机的到

来。一旦时机成熟,就可后发制人,战胜论敌。在时机不成熟时,不急于成功,以慢待机。

以慢制怒,以冷对热

"慢"在法庭辩护中还是一种很好的"制怒"之术。论辩中唇枪舌剑,自控力较差的人很容易激动。在这种情况下,要说服过分激动的人,宜用慢动作、慢语调来应付。以慢制怒,以冷对热,才能使其"降温减压"。只有对方心平气和了,你讲的道理他才能心服口服。以冷静的态度、和缓的语气,不仅平息了对方的怒气,也解决了问题。

总之,"快"与"慢"也是一种对立统一的辩证关系。兵贵神速,"快"当然好。可是,有时"慢"也有"慢"的妙处。"慢"可待机,"慢"可施谋,"慢"可制怒。"慢"是一种韧性的战术,"慢"是一场持久战,"慢"是舌战中的缓兵之计。缓动慢进花费的时间虽长,绕的弯子虽大,然而在许多时候,它却往往是律师取得胜利的捷径。

律师辩论应紧紧围绕与案件或辩论有关的事实与法律,禁忌谈论无关的内容及进行不当的行为。

律师法庭辩论的禁忌

禁忌无理主张。律师辩论言必有据,言必有理,这是律师的基本要求,这也是律师得以完善履行职责的最基本条件。

禁忌人身攻击。在法庭辩论激烈之时,在某些情况下可能出现言辞过激,评论攻击他人品质及与案件无关的行为等。

禁忌蔑视法庭。如审判人员确有问题,亦应避免开庭时的直接对抗,而应于庭下解决。但审判人员如有剥夺当事人及其他诉讼参加人的权利,严重歪曲事实及法律的,亦应当时提出自己的主张和见解。

禁忌狂妄无羁。律师在法庭辩论时不应得理不让人,只应就法律问题发表意见,不应对对方的不当行为和观点横加指责,冷嘲热讽,这会使审判人员降低对律师人品的评价。

禁忌无理纠缠,无为争吵。一味纠缠有时不仅达不到所追求的效果,有时还会有害。

禁忌同行相斥。法庭辩论,双方律师自然会有高低之分,各方律师只应就法律发表意见,不应对对方律师的水平、人身等有任何攻击性言论。这样做,反而会降低自己的尊严和水平。

禁忌煽动抵制法庭。无论是刑事,还是民事案件,律师均应告之本方当事人遵守法庭纪律,如实向法庭陈述,接受调查。在开庭时,不应有明示或暗示当事人对抗法庭的行为。

禁忌敷衍了事。律师在法庭上固然应该有话则长,无话则短,但无论案件胜诉有无希望,均应尽己职责,认真代理和辩论。这是法律赋予的责任。例如,对应判处死刑的被告进行辩护,就不应因被告人必判死刑无疑,而不予辩护。无论何种案件,可能有何结果,律师均应充分考虑履行已任。

成功开庭 15 招

(1)开庭的前一晚必须睡眠充足,使喉咙获得良好的休息。

(2)一定要穿着合宜得体的服装。

(3)凡事预则立,不预则废。要想完美地施展自己的口才、出好一次庭,事先必须有所准备。恰如建筑施工须有蓝图才能够顺利进行一样,在开庭之前,也得对庭上的法官和旁听席上的听众有一定的了解,为辩护的有关内容、方式等构想出一幅蓝图,或藏于脑中,或置诸笔端。如此预备妥当,辩护起来,方能舌绽春蕾、口吐莲花、顺畅流利、优雅动人。如果有机会与听者多交流,应该把握住,与其握握手,对他们微笑,或打个招呼。

(4)心理上、情绪上、精神上保持放松,预先假设可能发生的事,但不要被它困扰。

(5)在法庭上,要轻松自在地站好。

(6)最应该注意的当然是你所要表达的内容。在开始陈诉时,应先将重点主题陈述出来,然后在主文中将主题一一剖析,并且赋予新的观点。试着多讲一些词藻丰富的话。可能的话,最好掺入一点幽默的字眼(千万不能使听者觉得无聊)。注意强调重点,戏剧性地把它们说出来,随后降低声音,再安静下来。

(7)准备周全的证据材料,并且做充分的预备和练习。庭审要靠事实说话,所有的材料,一是要充分,二是要确凿。各种用以说明问题的材料,不能总是"大概"、"估计",而是要确实、肯定。各种材料,既应该是新鲜、有用的,又应该是典型、有力最能说明问题的。而材料能否发挥它应有的作用,在很大程度上,取决于材料与观点的结合。所以,法庭上要论证严密、说理透彻,要让整个材料与观点的组合产生一种不可辩驳的逻辑力量。

(8)开庭前不要进食。乳制品尤应禁止,因为它可能使你的喉咙充满黏液。

(9)开庭前对自己说:“我很棒！我的辩护超级大成功!”几乎人人都有过在公开场合紧张的心理。经常有这样的现象:一个人在家人、同事及熟悉的环境中可以侃侃而谈,可换一个听众,换一个陌生的环境就会紧张得不能自持。

律师出庭,最让人焦虑的是:“假如我过分紧张怎么办?”办法之一是对自己的辩护观点充分了解,做到心中有数。还可以提前亲临场所,使陌生的环境变得熟悉。假如这些不能办到,你尽可以想象自己处在一个陌生的地方,成千上万的人在听你说话,提前体验一下紧张感是如何袭击自己的。

紧张感若真的在关键时刻发生了,你的潜在意识成为表层行为,变得心跳加速、额头冒汗、手足无措。这时该怎么办？最好的办法是做深呼吸:吸气时扩展胸腔压迫小腹,呼气时放低胸膈肌。做这个动作数次,就能抑制紧张。还可以从听众中找一张熟悉的面孔,注视他,告诉自己他希望深入了解自己演讲的内容。这样一来,心情就会轻松起来,就可以继续了。

(10)开庭之前做几次张大嘴巴的动作,当然,大笑也可以,这样你的下颚会变得柔韧舒服。

(11)律师要开始说话时,保持微笑环视所有听者,然后做一次深呼吸。一开口,语调可以高一些。响亮有力的开场白一出口,既稳住了现场,也稳住了自己。开始的时候,要做到“思路先行”,以在开庭前已经“定格”在脑子里的信号系统为依据,把握整体,大胆地、毫不犹豫地讲下去。当辩护进入良性循环的运转系统,律师的成功已见曙光。

(12)开头几句要轻松一点,使听者感兴趣。

(13)在听者人群中找一两张快乐友善的脸,经常望望他们,这会令你觉得自己被重视。

(14)仔细听一听麦克风传来的自己的声音,以确定自己的嘴巴是应靠麦克风近一点还是远一点。

(15)多用一些肢体语言,借此帮助你吸引众人的注意。

设好套,让他自己跳

古语兵法有云“兵不厌诈”,作为现代商业社会的竞争,在法律与道德的范围内,适当地使用一些小计谋,也无伤律师形象的大雅。

美国总统林肯,在未当选总统前,于1836年至1846年间曾做过律师。有一次,他朋友的儿子小阿姆斯特朗被控告犯有“谋财害命”罪。他受朋友之托,以被告人辩护律师的身份,到法院查阅了全部案卷,从中获悉全案的关键在于原告方面的一位证人福尔逊向法庭发言说“在10月18日的月光下清楚地目击了小阿姆斯特朗用枪击毙了死者”。据此,林肯要求法院开庭复审。在复审中有这样一段对话:

林肯:你发誓认清了小阿姆斯特朗?

福尔逊:是的。

林肯:你在草堆后,小阿姆斯特朗在大树下,两处相距二三十公尺,能认清吗?

福尔逊:看得很清楚,因为月光很亮。

林肯：你肯定不是从衣着方面认清的吗？

福尔逊：不是的，我肯定认清了他的脸蛋，因为月光正照在他脸上。

林肯：你肯定时间在十一点吗？

福尔逊：充分肯定，因为我回头看了时钟，那时是十一点一刻。

林肯问到这里，就转过身，发表了举世著名的讲演：我不能不告诉大家，这个证人是一个彻头彻尾的骗子。他一口咬定十月十八日晚十一点在月光下认清了被告的脸。请大家想一想，十月十八日那天是上弦月，十一点时月亮已经下山，哪里还有月光？退一步说，也许证人把时间记得不十分精确，时间稍有提前。但那时月光应是从西往东照，草堆在东，大树在西，如果被告的脸面对着草堆，脸上是不可能有月光的。于是证人的证词被推翻，澄清了事实真相，小阿姆斯特朗也洗清了不白之冤。

在这场辩护中，林肯用最起码的天文学知识，摆事实，讲道理，用强有力的判断和推理编织了一张疏而不露的法网，让证人的虚假供词自己落入套中。这就是"搬起石头砸自己的脚"的妙招。

律师在法庭上不妨采取迂回发问的询问方式。所谓迂回发问就是依照先易后难，先次后主，先一般问题后核心问题的顺序，对对方当事人进行询问。运用此法之前要周密考虑，精心设计。而发问之时，则要隐藏发问意图，不要让人察觉；同时还要使前后所提的每个细节和问题都有内在的逻辑联系并与核心问

题存在着必然的因果关系——以此来麻痹对方当事人,解除其警觉,从而先获取关于核心问题和主要罪行之外的问题的真实口供。

有这样一个小故事:两个争论者来见法官,一个叫张小三,一个叫李大四。张小三说李大四欠他许多黄金,李大四说什么也不承认,坚持说:"我是第一次见他,从来没同他共过事。"

"你要他还的黄金,当时是在什么地方给他的?"法官问。

"在城东不远的一棵树下。"张小三答。

"你再去一趟,把树上的叶子带两片回来,我要把它当见证人审问一下,树叶会告诉我真情的。"

原告张小三去摘树叶了,那个大喊大叫被冤枉的李大四留在法庭上。法官没有和他说话,却去审问别的案子。李大四作为旁观者在津津有味地看着法官审案。正当案件审理到高潮时,法官突然回头问李大四道:"他现在走到那棵树下没有?"李大四说:"依我看,没有,还有一段路呢!""既然你没同他一道去过那儿,你怎么会知道还有一段路呢?"法官严肃起来。李大四这才知道自己说漏了嘴,露了马脚,只得乖乖地招供了赖账行为。

某男是一农场职工,因怀疑妻子行为不端而心生恨意,于是就在一天夜晚趁妻子熟睡时用斧头将其砍死,而后将血衣、血被褥埋在自家后院。律师在秘密搜查起获血衣、血被褥之后,鉴于他家所养的、一见生人就咬的狼狗在发案当晚并未吠叫的事实,

在庭上对他采用了迂回发问的方法。

问:农场规定不准养狗,你为什么还养?

答:为了看护院呗。

问:狗又不是恶类,见人就会摇尾巴,看得住家吗?

答:我家的狗厉害得很,别说生人了,连熟悉的邻居都咬。

问:那晚上把狗放出去还怎么看家?

答:从来不放出去,晚上就在家门口拴着。

问:你家的狗连邻居都咬,那有它不咬的人吗?

答:没有,除了我和我老婆。

问:你妻子被害的那天晚上,狗竟然没叫也没咬,这你怎么解释?

答:这……

问:外人去了都咬,你妻子在家里被杀,外人可能进入你家中吗?

答:……

律师先以农场规定不准养狗来刺激、引诱犯罪嫌疑人讲出养狗的目的是为了看家护院,这一提问表面看来似乎与其妻被杀无关,其实已开始为之设置笼套,接着又以怀疑狼狗看家能力的虚问来刺激、引诱犯罪嫌疑人讲出狼狗非常凶恶、狼狗在他妻子被害的那晚在家、狼狗一见外人就咬等事实。这样就使得犯罪嫌疑人在不知不觉中一步步进入笼套之中,最后无法否认其妻是自己所杀的罪行,不得不如实供述犯罪事实。

揣着明白装糊涂

律师说话不严密而露出破绽，虽然说是一种丢丑，但如果有意为之，故卖破绽，揣着明白装糊涂，则可达到制胜的目的。说话时有意识地通过看似失语糊涂的语言形式，“无意”地透露给听话者某种虚假的信息，从而使对方信以为真，以致正中说话者的下怀。

李某的一张借款给人的字据找不到了，非常着急。他的律师朋友给她出了一个主意，几天后，李某笑嘻嘻地说：“这下好了，借据补来了。”原来，李某照律师朋友的主意发了封电报，要借方快速寄还21000元。然而，借方实际只借了12000元，看电报后很生气，回信说：“我只借你12000元，正准备还你呢。你不要昧着良心瞎说……”律师朋友让李某故意把12000元写成21000元，露出破绽，让借方更正。也就等于补写了借据。李某有了“借条”后，便写信道歉，说写成21000元是笔误，请求谅解。

生活中随手拈来的一个小片段也可一用来说明“糊涂技巧”。例如，小明对爸爸说：“爸爸，今天小伟的爸爸带小伟出去玩了。”小明的爸爸回答说：“是呀，我知道了。”这里小明的言外之意是想叫爸爸也带他出去玩，小明的爸爸也听出了儿子的用意，但他故意装糊涂。听话人听出了说话人话中有话，但却装作没有听出，使对方无计可施。

某律师在法庭上询问涉嫌杀妻的张某，就采用了这种发问的方法。

问：赵某，也就是你的妻子，是怎么落水的？

答：当时她在河边洗衣服，洗的衣服被水冲走了，她去捞衣服时被水冲走的。

问：她下水的地方河水有多深？

答：大概30公分左右。

问：哦！30公分深的河水，这样的水流大小和速度会把人冲走吗？

答：这、我……

问：赵某会游泳吗？

答：会游泳。曾经还参加了游泳比赛，得过奖。

问：按照一般的常识，人落水后是向水浅的岸边游，还是会向水深的河中央游呢？

答：当然是向水浅的岸边游了。

问：既然是这样，那赵某为什么不往岸边游，却偏偏往河中间水深的地方游去呢？何况能淹没她的河水地段并不长，而她游泳的技术又很好，稍做努力就可以脱离险境———她怎么会被水淹死呢？

答：这个……

问：你是医学院的本科毕业生，是吗？

答：是的。

问：那你应该知道怎样抢救落水的人了？

答：知道，应该先对落水者做人工呼吸，然后将落水者头朝下放在坡地上。

问:你把赵某抱上岸后,是怎么抢救的?

答:我把她仰面放在河边,然后我去喊人了。

问:那你为什么不对她进行人工呼吸?为什么把她的头朝上、脚朝下仰面放在河边?

答:我……

问:医科学院的毕业生,你不会说你不懂吧?

答:……

以上对张某的讯问是环环逼近的。开始问赵某是怎么落水的和河水的深度,意在说明赵某不可能在30公分深的河水中被冲走;接着又问赵某的游泳技术,意在让李某知道,凭赵某的游泳技术和河水的实际深度,即使赵某被冲走也不会被淹死;最后揭露李某对赵某以错误的方法进行"抢救"意在加速其死亡的用心。律师就这样以一连串的询问,一步一步地攻克了李某的逻辑防线。

这种意图明确的循序发问方式是对已确定询问的某个犯罪事实,利用事物的普遍联系、互为因果的客观规律,按事件发展顺序,设计出一组分段进行、循序推进的连贯性问话,以此来控制其交代的顺序和方向,最终达到从外围进入核心,使其无法否认犯罪事实的询问目的。但要注意,采用这种发问方法的特点是:一定一环紧扣一环,也就是"把糊涂进行到底",一定要使整个发问仿佛一根不可断开的链条。

面对记者的技巧

作为律师,很多时候工作的内容会涉及社会关注的敏感话题,必要的时候还会和"无冕之王"的记者"过过招",怎样游刃有余地面对记者,这其中是大有技巧的。

退位思考来回答问题

1978 年 10 月,邓小平访问日本,出席《中日友好条约》批准和互换仪式。双方约定不谈诸如钓鱼岛归属这样有争议的问题。但在一次记者招待会上,一位日本记者还是向邓小平提出了钓鱼岛问题。邓小平幽默且机智地答道:"我们这一代人智慧不够,这个问题谈不拢,我们下一代总比我们聪明些,总会找到大家都能接受的方式来解决这个问题。"

这段幽默与机智兼备的答记者问,在很大程度上就可以看作是退位思维的产物。面对对方咄咄逼人的提问,邓小平的回答无论是语言形式,还是其中包含的内涵,都似乎是一种退让,一种自谦,它不仅显示了一位东方伟人的气度和修养,也使对方通过柔和的语言形式、愉悦的语言风格,接受到颇耐人寻味的强者之音。这里,退位思维就主要表现为理智的退让、达观的超脱与宽容、另辟蹊径的智慧和策略。

不与新闻界争论

如果律师与新闻界发生争执,日益尖锐地在新闻媒介曝光,

只会加剧相互之间的不信任。投身于新闻事业的人同其他行业一样,有君子,也有小人;有勇士,也有懦夫;有的才华出众,处事公正,但也有品性不佳者。面对比较尖锐的问题,律师可以采取灵活多变的回答方式。曾经内地一位知名的大律师在赴香港与人合作创办律师事务所时,一下飞机就遇到香港记者提出的棘手问题:“你带来多少钱?”对这个棘手问题,这位律师见对方是个女记者,急中生智说:“对女士不能问岁数,对男士不能问钱数。小姐,你说对吗?”随机应变的一句妙答,既达到了目的,又有幽默感,比支支吾吾或哼哼叽叽来掩饰,不知要强多少倍。

不妨做出保密的姿态

如果因为某一案件引起新闻界的注意,而且对手对你的操作策略,属于“知道得愈少愈好”的范畴。但记者的采访又实在躲避不开,如果你的心理素质足够好的话,不妨三缄其口,做出保密的姿态来,这样就连你的对手都可能会因你的莫测高深而乱了阵脚。

律师如何应付流言飞语

中国有句老话叫做“人言可畏”,是人们受到流言飞语困扰的由衷慨叹。那么,身为律师,又应该在流言飞语当中采取怎样的姿态呢!

宽容大度

流言飞语大抵经过众口流播,芝麻大的一点儿事,夸张成天

空大一个洞。事实上,有些纯属虚构,捕风捉影,也许你根本没有别人攻击的那些问题,但在应付中切忌感情用事,鲁莽草率。还是采取大度宽容的策略,让流言在时间的长河中自生自灭为好。他人说累了,说厌了,舌干唇枯,自然也就偃旗息鼓了。

有个律师,一度陷入四面楚歌中。他清楚某人在什么地方怎样骂他,某人在何时何地与何人攻击他。他可以寻到对头质问,但他不这样做。这个律师冷静而客观地分析他人攻击自己的根源,与相关的人逐一谈心,一边检讨自己的过失,一边指出流言的谬误,各个击破。成功地平息了流言飞语,攻击他的人反而尊敬他,后来与他成为了朋友。他说,征服别人的方法,莫过于大度宽容。人生的路漫长难走,何必为一些不中耳的话耿耿于怀,去争个鱼死网破而耽误原本就短暂的人生时光。律师们多一些大度宽容,接纳即将发生的狂风暴雨,赢得人生主动权。

交流情感

散布流言飞语的人和个别媒体,话虽有几分恶毒,但律师也应正确对待。在生活中,能做到坦荡宽容,则问题易于解决,并能逐步上升到别人心目中的位置,受人尊重。流言飞语起,说明律师自己本身还是有问题的,最起码与说话者缺乏一种思想交流,缺乏感情联络。武力不能征服人心,不能止诽谤,还会埋藏更大的反抗和隐患。因此,律师应力争在人际关系中实行“开放”,与更多的人沟通交流,平时多联络多活动,多听听别人对自己的意见,多让别人听听你的见解,多剖析一些实质性的问题,消除误会,将恶语堵回去。你敬人一尺,人敬你一丈,虽是浅俗

的乡间俚语,却很有见地。

正视自我

“哪个人前不自夸,哪个背后不说人。”这句老话道出播弄口舌者的人数之众。被人背后议论固然不妙,遭遇流言飞语更是可恼。但律师因为对待的态度不同,采用的策略各异,所得到的结果截然不同。

某律师偶尔听到别人对他的非议,头脑发热,怒发冲冠,非要把问题扯个清楚堵住众口不可。并且一会儿怀疑这个人诽谤他,一会儿怀疑那个人诋毁他,闹得大家都不痛快,联合起来对付他,他无法招架了,弄得灰头土脸。某律师的错误行为,是因为他只看到别人议论他、反对他、伤害他,缺少克制,更没有从自己身上找问题。

用事实说话

耳闻是是非非的话和各种小报消息,律师应该加以分析,从中获得某些有益的启示,识别哪些只是人们对自己不满的宣泄,哪些是别有用心造谣中伤,试图达到某种目的。如果属于前一种,可以置若罔闻。他人乱说一通求得心理平衡,也就完事了。如果属于后一种,就很有必要认真对付了。

在现实社会中,真理被看成谬误,谬误被人奉为真理的事时有发生。“莫须有”的罪名,会被编造得天衣无缝,很难揭露澄清。即使律师有充足的理由,认认真真地去辩诬,别人也会误认为你心里肯定有鬼。如果让事实说话则不同了。

有位律师代理了一个案子，对方的当事人既怕他又对他代理此举恨之入骨，便散布谣言，企图使该律师受阻。面对谣言该律师并未辩解，一方面主动出击，调查谣言来历，一方面请求有关领导和组织，对自己各个方面进行考评，让事实说话，挫败了对方的攻击。

另有一位律师，很多人传言他为议价公司理财一年多时间，贪污客户一百万元人民币。他向有关人员算了一笔账："我的事务所一年总收入约有二百万，上缴五十万，给职工开工资用八十万多，我上哪儿去贪污一百万？况且，财务账做到了日清月结。"事实一摆明，谣言不攻自破。

良好的心态、智慧的思考、灵活的应对、适时的沉默都是律师应当学会的立世之道。

第七章

话要说得恰到好处

千万不要小瞧“说话”,它可是律师口才中必不可少的重要环节,甚至关系到与他人交往的成败与效果。所以,一个口才高手往往也是个懂得拿捏分寸,掌握时机的高手。“多一句则累,少一句则简。恰到好处才为妙!”

啰嗦是律师的大忌

一些律师在解答当事人咨询的时候话说的非常多,有时一谈一两个小时,如果要按计时收费,当事人可是非常不划算了哦! 这些律师往往陷入了一个误区,仿佛一定要把对当事人询问的案件的认识及救济方法和盘托出,否则就不会得到当事人的认可似的。知无不言,言无不尽固然不是什么错误,但是作为一名执业律师,说话过于繁琐啰嗦,是一定要忌讳的。

留住每一个前来咨询的客户是每个律师所期望的。其实,你第一次接待一个陌生的客户时,他不仅仅是向你请教,也是你

的主考官。因为他自己遇到案件的时候，很有可能也看了许多与此相关的法律书籍，包括类似的案例，也可能已咨询了其他律师事务所的律师，其目的是想认证你所给予的答案是否与他的想法或者与其他律师的解答一致。他是在选择律师。就如同我们自己如果需要购买商品，也要通过货比三家之后才能决定购买与否。所以千万不要以为经过自己的一次解答就能揽住案源，留住客户。相反，过分多的话语也可能让他对你产生不耐烦的心理，甚至对你的专业能力也产生怀疑。

其实，在完全掌握理解了案情之后，解答当事人的法律问题一般不要超过二十到三十分钟。解答要抓住主要的东西，提纲挈领，简明扼要，点到为止。当然这是指一般的案件。对于法律关系复杂的案件，你则应当框架式地解答，即从宏观的角度解答，如案件的性质，救助渠道，对该案的把握程度和存在的风险等。律师的解答既要中肯诚实，又要给当事人信心和勇气，让他对你产生信任感。对复杂的案件，要当事人留下相关的证据材料的复印件，经研究后，约好下次再谈。但无论如何不能给当事人留下如同市井小贩一样推销自己的印象。当然适当的推销在解答过程中也是不可或缺的，但要掌握适当的分寸。

律师遇到的当事人有不同层次，有城里人也有乡下人，有知识分子也有文盲，有国家干部也有工人，有董事长也有打工者，对待不同的当事人应采用不同的谈话方式。有的需要用法言法语，有的则需要用百姓的通俗语言把道理讲清楚。有的当事人很狡猾，当你把所有的招数都告诉他的时候，他就自己去运作了。所以对待不同的对象，采用不同的谈话方式和语言的繁简

是十分重要的。但无论怎样，只要你的分析和解释十分准确，提出的救济途径可行，客户就会对你产生好感。这时不防运用一点儿三十六计中的欲擒故纵的方法，要当事人再到其他律师事务所去咨询一下，或者言语中多给自己留些回旋余地，这样效果会更好。

在律师的口才艺术中，最能博得法官好感的便是语言的简洁。身为法官，每周要聆听许多次法庭辩论，阅读许多的辩护词。另外，每个月还要接待许许多多的直接上诉和二审诉讼，还有一大堆的司法申请，因此每一位法官都认为，律师的语言的简洁是非常重要的。例如，有位法官就曾经说过："冗长的语言常常使我心烦意乱，疲惫不堪。"

在现实生活中，律师与法官的工作特点各不相同，直接导致了律师和法官有时候出现互不满意的情况，于是便有律师说法官听不进律师的辩护，独断专行，等等。其实，法官们并非什么话也听不进去，如果律师的辩护简洁明了，论点突出，那么法官们也是真诚地希望从你的辩护中学到点东西的；然而，许多律师却无法使法官信服他们的论点，因为他们的辩护是那么冗长、晦涩，而在口头辩论中又会犯差不多同样的毛病——含糊其辞。

简洁是智慧的灵魂，它也是一个律师成功的一个重要因素。简洁能给人留下极深的印象，它能使法官吸取所说的一切而无一遗漏。简练的语言要比冗长拖沓的讲话更为有效，但要做到简洁却是不易的。对案件的准备时间越长，会见和辩论的时间反而会越短，反之，在案件的准备中没有花费足够的时间，辩论就会是冗长而模糊的。这种冗长啰嗦的讲话当然不会产生理想

的效果。讲话拖得太长，自身的弱点反倒容易暴露，漏洞也易引起人们的注意，而关键的重点反倒得不到应有的强调。

还有些律师喜欢在交谈中使用太多的或不必要的套语。例如，一些律师喜欢什么地方都加上一句"自然啦"或"当然啦"一类词句；另一部分人喜欢加太多的"坦白地说"、"老实说"一类的套语；也有人喜欢老问别人"你明白吗"或"你听清楚了么"；还有的人喜欢老说"你说是不是"或"你觉得怎么样"，如此等等。像这一类毛病，律师自己可能一点不觉得。要克服这类毛病，最好的办法是请你的朋友或者家人时刻提醒你。

千万不要在谈话过程中琐碎得令人讨厌。例如，讲述自己得意的案子本来是最容易讲得生动、精彩的，很多人也喜欢听别人讲其亲身经历。但是，许多律师讲的时候，一味地不分主次地平铺直叙，觉得自己所经历的样样都有味道，都有讲一讲的必要，结果反而使听者茫然无头绪、杂乱无章、索然无味。讲经历或案件，要善于抓重点，善于了解听者的兴趣在哪一点上，少用对话。在重要的关节上讲得尽可能详细一些。其他地方，用一两句话交代过去就算了。

某些以简洁著称的律师习惯于反复思考之后再发表意见，他们选择那种能留下深刻印象的语词来表达自己的意思。另一些著名的律师则是以平和、谦逊以及相对缓慢步步为营的方式来达到他们的目的。整个谈话一环紧扣一环，直至在不知不觉中形成了整个链条。但是无论采取何种谈话的方式和态度，一次有效的谈话都会使人居于一个非常有利的地位。

浓缩的都是精华

英国的波普曾经说过:“话犹如树叶,在树叶过于茂盛的地方,人们很难见到智慧的果实。”现在,很多的语言大师也认为,言不在多,达意则灵。因此,用最少的字句包含尽量多的内容,是讲话的最高境界。身为律师,滔滔不绝,出口成章固然是说话的一种水平,然而善于概括,词简意丰,一语道破天机,同样是一种水平,而且更为难得。

律师在言辞表达上也应做到均衡全面,应有尽有,详略得当,不能捡了芝麻丢了西瓜,只见树木不见森林,要充分根据事实、法律以及情节等,力求准确无误地、客观地展现事实的真相。另外,律师必须用简洁、明快的语言阐明自己的观点,击中对方的要害。辩护择词应简洁、明了、犀利,做到言简意赅,要言不烦,一语中的,不拖泥带水,从而使自己的发言质朴而不浮华,精练而不冗长,通俗易懂而不啰嗦或词不达意,必要时应慷慨激昂,气吞山河,语言隽永凝练,透彻精辟。

天津市大邱庄禹作敏等八人窝藏、妨害公务、行贿、非法拘禁、非法管制案是一起公开与国家司法机关挑战,严重践踏社会主义法制,在全国有影响的重大恶性案件,全国瞩目,从中央到地方各级领导十分重视,案件牵扯面广,被告人多,涉及证人多,案件起数多,涉及罪名多,拖得时间长。作为案件受害人律师,田文昌仗义执言,有重点分层次,作了均衡简洁的代理发言。

他首先论述了该案犯罪情节恶劣、危害严重:从受害人被非

法拘禁、殴打的犯罪事实入手谈起,抨击了被告人禹作敏无视社会主义法制,对内实行封建家长式统治,私设公堂对抗法律的罪行。范某某之死是引起案发的导火索,其后又以大量不可反驳的证据,揭露了以禹犯为首的犯罪分子,资助杀人凶手,以暴力阻碍公安、检察干警勘查现场、搜捕罪犯;围攻公安、检察干警、县领导,煽动不明真相的群众停工、停课、扣留公安干警的犯罪事实;揭露了以禹犯为首的犯罪分子无法无天,专横跋扈扣留殴打北京市国家安全局、来自14省公安、安全机关28名学员的犯罪事实;揭露了以禹犯为首的犯罪分子早在1990年就横行乡里,非法拘禁刘某某一家二年之久,从精神上、生活上、行动上予以全面迫害的事实和禹作敏以钱换权,获取重要机密的行贿罪行,最后对本案的每个被告人所犯罪行及所触犯的法律,分五个方面从犯罪的构成分析了犯罪的性质和各被告人应负的法律责任。

田律师的发言层次清楚,逻辑性强,观点明确,说理透彻,深挖了被告人的犯罪根源,同时论证了加强法制建设的重要性和在改革开放,建立社会主义市场经济体制的过程中,加强法制建设,两手抓,两手都要硬的重要性,从而使犯罪人得到了应有的惩罚,维护了受害人的合法权益,重点突出,脉络清晰,语言简洁精练,给人以深刻的启迪。

达到这种境界,前提就是准备工作做得充不充分以及肚子里的知识储备够不够。说话前必须做好两方面的准备:一方面,是要把说话的内容在脑子里酝酿好,重要的内容还要反复掂量掂量,哪些话先说,哪些话后说,说到什么程度,哪些话是绝对不

能说的。如果是十分重要的谈话，那就需要准备得更细致一些，哪些话用什么感情说，哪些话用什么声调说，哪些话大声说，哪些话小声说，哪些话需要用特殊的方式表达等。另一方面，要做好表情准备，有人说这是取得说话的资格。表情准备要根据说话的内容和对象，有的要面带微笑，有的要用平和的表情开始说话，有的要用严肃的表情开始说话。一般情况下说话者要做到坦诚、自然、大方、亲近，把情绪和感情调整到最佳状态。

法律知识的储备，是作为一名执业律师的基本功。律师们一定要注意引证法律的正确性。身为精通法律的专业人士，律师应当清晰地、准确地引证法律规则。应当用单独一页纸列出你打算援引的法规条文，当你打算在和法官会见时援引法条的时候，应当沉稳地和不慌不忙地说出它们的内容，并且指出该法规的生效年月日、卷数和页码，让法官有时间把它们记下来。如果不能遵守这样一个简单的规则，就会引起许多不必要的烦恼和浪费不少时间。譬如，有的法官指出，有的律师的引证非常不当，言虽简但意思混乱。"他的引证常使我困惑不解，引证的东西和要证明的内容一点也不相干，不知是故意的，还是把它放错了地方，或者仅仅是个小失误。可不管怎么说这样的简练也总是太显粗枝大叶了。"这总是会对法官们产生一些潜在的影响。

懂得谈话艺术的高手

善于演讲的人，并不一定善于说话，而善于说话的人，必须善于演讲。说得简单一点，演讲是单方面的，谈话却是双方面

的，甚至是多方面的，喜欢演讲的人，平常谈话也好像表演一样，把一套预备好的演讲词自己一个人讲，就是讲得好，也只能说他是一个演讲家，而不能把他当作一个好的谈话者。要做一次好的谈话，不仅要讲还要善于听，自己所要说的话，也不能跟演讲一样，事先准备、照讲无误，而是要随时应变。

律师在与人谈话时，思想要有两条线，一条是你自己的，你自己当然要有自己的立场、态度和推理的方法，一条是对方的。如果你谈话的对象不只是一个人，那么，你的工作就更为复杂，所要顾到的对象也就更多，因为每个人的思想、嗜好和推测都是不同的。例如，你的说话对象不只是一个人，而是两个人，你的工作就有点麻烦，有的时候，在某点上，他人都不同意你的意思。如果你是一个受过良好训练的谈话者，还要避免一个最常犯的错误，就是你的兴趣，不能偏重于一个人，而忽略另外一个人，而是应该照顾到全局。谁能把许多人的意见组织起来、交流起来，使各式各样的意见能互相沟通、互相补充，谁就是一个出色的谈话者，谁就称得上是良好的谈话者。

做一个懂得谈话艺术的高手，以下几个方面是必不可少的：

首先，应该善于运用礼貌的语言。

礼貌是对他人尊重的情感的外露，是谈话双方心心相印的导线。人们对礼貌的感知十分敏锐。有时，即使是一个简单的“您”、“请”等字眼，都可以让你的当事人感到一种温暖和亲切。

其次，千万不要忘记谈话目的。

谈话的目的通常有这样几点：劝告对方改正某种缺点；向对方请教某个问题；要求对方完成某项任务；了解对方对工作的意

见;熟悉对方的心理特点,等等。一个懂得怎样交际的律师,一定不是个说话时不知所云、东拉西扯、离题万里的人。

最后,要耐心地倾听当事人的谈话,并适当地表示出兴趣或者肯定。

律师与人谈话时,应该善于运用自己的姿态、表情、插语和感叹词。例如,微微地一笑,赞同地点头等,这样都会使谈话氛围更加融洽。切记千万不要左顾右盼、心不在焉,或不时地看看手表,伸伸懒腰,等等,具体来讲有以下几种:

谈话时应力戒先入为主

要善于克服社会知觉中的最初效应。而这最初效应就是大家熟知的"先入为主"。有的当事人就具有特意造成良好的初次印象的能力,而把自己本来的面目掩饰起来。为此,律师在谈话中应持客观的、批判的态度,而不应单凭印象出发。

对对方的感受做出善意的回应

如果谈话的对方,为某事特别烦恼、忧愁时,你就应该首先以体谅的心情说:"我理解你的心情,要是我,我也会这样。"这样一来,就会使对方感到你对他的感情是尊重而且善意的,这样才能形成一种同情和信任的气氛,从而,使你的意见也容易被接受。

应善于使自己等同于对方

人们都具有相信"自己人"的倾向,一个有经验的谈话者,总

是使自己的声调、音量、节奏与对方相称，就连坐的姿势也尽力给对方在心理上有相容之感。比如，并排坐着比相对而坐在心理上更具有共同感。直挺着腰坐着，要比斜着身子坐着显得对别人尊重。

要消除对方的迎合心理

在与人谈话过程中，对方由于某种动机，表现出言不由衷、见风使舵或半吞半吐，顾虑重重。为此，律师应该尽可能地让对方在谈话过程中了解自己的态度；自己所感兴趣的是真实情况，而对迎合、奉承的话是很厌恶的，这样才会从谈话中获取比较真实、可靠的信息。

应善于观察对方的眼睛

在非语言的交流行为中，眼睛起着重要作用，眼睛最能表达思想感情，反映人们的心理变化。高兴时，眼睛炯炯有神，悲伤时，目光呆滞；注意时，目不转睛；吃惊时，目瞪口呆；男女相爱，目送秋波；强人作恶，目露凶光。也就是说，人的眼睛很难做假，人的一切心理活动都会通过眼睛表露出来。为此，律师可以通过眼睛的细微变化，来了解人的心理状态和变化。

善于观察对方的气质和性格

如果你与"激情类型"的人交谈，会发现对方情绪强烈，内心活动显之于外；与"静默类型"的人谈话，会发现对方持重少言，情感深沉；与平素大大咧咧的人谈话，会发现对方满不在乎，漫

不经心。这时，你可以针对不同气质和性格，采取不同的谈话方式。

律师一定要善于选择谈话的机会

一个人在自己或自己熟悉的环境中比在别人或陌生的环境中的谈话更有说服力；为此，可以在业余时间内利用“居家优势”，也可以在别人无戒备的自然的心理状态下讲话，哪怕是只言片语，也可能获得意想不到的收获。

使用通俗易懂的语言

法律解答不是法律研讨，律师应该尽量使用通俗易懂的语言，使咨询者易懂易记，知道其意思是什么。当然，通俗并不等于庸俗，例如，个别律师在为当事人提供法律咨询时，见其说假话，就会采用斥责的口气，讲话粗俗，语言不美，有失律师的形象。解答之中，也不宜乱用或滥用法律术语和名词，法言法语是专业行话，在普通群众当中最好少用少说，因为咨询者不一定能够全部听得懂；如因情况确实必须使用时，也应以人们日常生活中通常的说法深入浅出地解释清楚。

律师必须使用通俗易懂的语言，以谈话者的身份而不是以一个高高在上的法律工作者的身份出现；双方只有在平等的身份和使用平等的语言的基础上才能达到彻底沟通。

注意以下十二种交谈的忌讳

一忌居高临下。不管你的身份有多高，背景有多硬，资历有

多深，都应该放下架子，平等地与他人交谈，切不可给人以“高高在上”之感。

二忌自我炫耀。律师在交谈当中，千万不要炫耀自己的长处、成绩，更不要或明或暗、拐弯抹角地为自己吹嘘，以免使人反感。

三忌口若悬河。如果对方对你所谈的内容不懂或不感兴趣，不要不顾对方的情绪，自己始终口若悬河。

四忌冷暖不均。当几个人在一起交谈时，切莫按照自己的“随性”，更不要按他人的身份的悬殊而区别对待，热衷于与某些人交谈而冷落另外一些人。带着“有色眼镜”的交谈是不会令人愉快的。

五忌随意插嘴。律师在与人交谈时一定要让人把话说完，千万不要轻易打断别人的话。

六忌故弄玄虚。本来是习以为常的事，切莫有意“夸张”得神乎其神，语调时惊时惶、时断时续，或卖“关子”，玩深沉，让人捉摸不透。如此故弄玄虚，是很让人反感的。

七忌搔首弄姿。律师与人交谈时，姿态要自然得体，手势要恰如其分。切不可指指点点，挤眉弄眼，更不要挖鼻掏耳，给人以轻浮或缺乏教养的印象，这是律师们尤其应该忌讳的。

八忌短话长谈。一定不要泡在谈话中，鸡毛蒜皮地“拉长”话题，浪费彼此的宝贵时光。要懂得适可而止，言简意赅，提高谈话的效率。

九忌言不由衷。不同的看法，要坦诚地说出来，不要一味牵强附和。也不要胡乱的赞美、恭维别人，否则，只会让人觉得你

不够真诚。

十忌节外生枝。律师谈话要扣紧话题,不要节外生枝。如果当大家正在兴致勃勃地谈论物权法的修订问题,你突然把篮球比赛塞进来,显然不识"时务"。

十一忌心不在焉。当你听别人讲话时,思想一定要集中,不要左顾右盼,或面带倦容、连打呵欠;或神情木然、毫无表情,让人觉得扫兴。

十二忌挖苦嘲弄。别人在谈话时出现了错误或不妥之处,不应嘲笑,特别是在人多的场合尤其不可如此,否则会伤害对方的自尊心。也不要对交谈以外的人说长道短,这不仅有损别人,也有害自己,因为谈话者从此会警惕你在背后也说他的坏话。更不能把别人的生理缺陷当作笑料,无视他人的人格。

千万别得罪"上帝"

律师业务因为有着目标的不确定性、客户评价的综合性等特点。很多业务的来源都是通过家人、熟人、朋友、客户等关系介绍或转介绍而来。所以在律师服务中,如果不能与客户建立良好的合作关系,很难建立长久的服务体系。事实上大部分客户也都是通过一定的关系寻找律师为自己服务,长久以来,律师和客户关系就是依赖这种路径而相互依存、彼此关照。客户被很多人奉之为自己的"上帝"、"衣食父母"。

但是茫茫人海,律师的客户又在哪里?美国销售专家杰尔·厄卡夫与美国专业作家维利伍德合著的《关系决定成败》一

书中提示出了人际关系的金字塔结构，自上到下分为六层：看重与我关系的人、尊重我的人、对我友好的人、喜欢我的人、知道我名字的人、不知道我名字的人。这个结论告诉我们其实每个人都生活在金字塔结构的人际关系中，而且一个人拥有关系的多寡和质量的好坏在很大程度上决定一个人生活品质和一个人生活的丰富程度。

律师业务的特点决定了他们无法凭借自己的身份和专业特长直接从社会获得业务，而必须通过一定的媒介把律师身份、专业特长、人格魅力等信息传达到特定的人群，这个媒介就是律师口才。律师业务的真正的来源来自于律师本人在工作、生活、学习、交往过程中形成自己的客户群，所以千万注意不要流失了你的“上帝”。这是一名律师的生存之本，也是律师的发展之道，以客户群为中心的交际层和以己综合素质基础形成的社会关系网构成一名律师的人缘优势。

与客户打交道的谈话技巧

与客户打交道是一门集营销艺术、广告宣传、语言表达为一体的综合活动，律师业务量的形成，不仅取决于自身的吸引力、广告的渗透力，而且很大程度上取决于律师语言上的表达能力。因此，掌握一些谈话的技巧，提高讲话的质量，对执业律师来说是非常有必要的。

在现今的工作模式下，要想实现畅通的交流，提升自身的谈话技巧，就必须把握好谈话的方式及特点。

谈话内容要充实周到

这是谈话的先决条件。客户求助于律师咨询,是由于他所遇到的法律问题比较棘手,感到自己无法解决或解决得不好。一般情况下这时已经产生了纠纷,或者虽然没有产生纠纷但足以使客户或者当事人感到问题比较尖锐。这就要求律师在解答问题的时候,不能单纯地谈论问题的表象,还要向当事人更全面、更详尽地说明事情在法律层面的各种解决方式及所产生的后果。

谈话内容要真实具体

这是取信于人,树立自身形象的关键。首先,谈话不要吞吞吐吐,说一些似是而非的话,要一是一、二是二,把要表达的意思说清楚,尽量让客户明白你的意图,客户才有可能按你的意愿做事。其次,不能弄虚作假,要讲求真实。无论做人还是做事,付出真诚才能换取真诚。

谈话结果要言行一致

不能轻易向客户许诺,但许下的诺言必须付诸行动。“君子讷于言而敏于行”,许下诺言就一定要守信履行。一次违约毁信,就有可能将你个人乃至整个企业的信誉给毁掉。实践中有的律师把大部分时间放到自我炫耀上了,称自己办过什么什么案子,与法院有什么关系,保证胜诉等。这种做法不但不能起到揽到案源的作用,反而会使当事人产生逆反心理。我想还是不

要把话说满为好，要留有充分的余地。

谈话方式要幽默干脆

幽默干脆的谈话可以吸引客户，引出更多的话题。诙谐幽默的谈话可以使谈话的气氛更加活跃轻松，即使偶尔有争执，一句幽默的话也胜过十句苍白的辩解。当然，幽默是出于自然的，多一分便成为油滑，少一分便成为做作，这就要求律师们平时要注重自身学习，多方涉猎，提高自身谈话的含金量。

谈话对象要因人而异

对不同身份、不同性格的人采取不同的谈话方式和策略，是实现谈话目的的关键。律师接触的对象可以说是三教九流、无所不包，这就要求掌握他们的性格特点、了解他们的志趣爱好，投其所好，“对症下药”，从他们感兴趣的话题入手，以此作为一个重要的切入点来实现谈话目的。

总之，掌握并熟练地地运用谈话的技巧，肯定会取得事半功倍的效果。提升自身的谈话技巧，会更有利于律师自身业务能力的提升，能以更加良好的法律专业水平去服务客户，更加有效地拉近客户与律师的距离，提升客户对你的忠诚度。

看准了再说话

话不论多少，多说话少说话应取决于时机。当说时则洋洋洒洒，不当讲时则一语千金。“挑对说话的时机”这句话的意思

主要是当你要表达意见之前，都必须先确定，对方已经准备好，愿意听你说话了。否则你只会浪费力气，对牛弹琴，白白错过了让别人接受你意见的大好机会。既然我们得选择良好的时机，那什么时候开口才是最好的呢？其实要遇到最好的时机很困难，但是要遇到适于交谈的时机却不是难事。比如说：在公共场所，或有其他朋友、同事在场时，应避免谈论涉及隐私或一些敏感的话题。还有当对方感到烦躁时，也尽量避免继续谈论下去。

说什么好，说什么不好？既然少说多说的关键在于时机，要想提高自己说话的质量就应丰富自己的知识，深化自己的思想，掌握说话的技巧。

首先，要注意说话的时间、地点、环境及对方的性格、爱好、情绪、身体状态等因素。例如法庭论辩语言具有诉讼的庄严性。它包含三层含义：

一是诉讼的严谨准确性。法庭论辩的表述应以事实和法律为依据，客观公正地反映事物的本来面目，而不允许无谓的夸张、推测，它虽不完全排斥主观色彩的修饰，但是有限度。律师在辩论中只能把主观的感受，融入客观的叙述中去，同样能唤起听众的感觉。

二是诉讼的法语法言性。法庭论辩应遵循法律规范，胜辩也是因法而胜。因此，应对论辩中的人称、物称、事实、理由等以规范的法言法语和科学术语加以表达。某些专门名词令人费解，论辩者可作必要解释。

三是诉讼的平等公正性。论辩语言以平等的口吻，应一致于法，而不应屈服于外力而畏惧，徇于私情而偏倚沉醉于特权而

横蛮。

有个故事说某人爱讲话而不得体,每次讲话都让人扫兴。有一天,他的一个朋友给孩子做满月。他妻子担心他不会讲话在人家大喜的日子里煞风景,因此临行前反复叮嘱他不要说话。某人也答应一定忍住不说话,他的妻子放心地让他去了。那天某人确实能克制自己,在整个喜宴上一句话也没有说。临走,主人送客出门,某人突然说:“都说我不会说话,所以今天我可一句话也没讲,过两天,要是这孩子死了,可跟我没一点关系。”某人虽然一天没说话,可最后还是“语出惊人”,大煞风景。可见说话的环境对于说话的内容有多么重要的影响。

其次,要保持与听者的心灵距离,不要轻越对方的心理防线。三国时期杨修之死就是这方面的典型例证。

曹操领兵扎于斜谷界口,屯兵日久,欲要进兵,又被马超拒守,欲要收兵又恐怕被蜀兵耻笑,心中正犹豫不决。适庖官(厨师)端进鸡汤,曹操见碗中鸡肋于是有感于怀。夏侯入帐,禀请夜间口号。曹操随口曰:“鸡肋,鸡肋!”行军主簿杨修见传“鸡肋”二字,便教随行军士,收拾行装,准备归程。有人报知,曹操惊。遂问修:“公何收拾行装?”杨修曰:“以今夜号令便知魏王不日将退兵归也。鸡肋者,食之无肉,弃之有味。今进不能胜,退恐人笑,在此无益不如早归。来日魏王必班师矣。故先收拾行装,免得临行慌乱。”曰:“公真知魏王肺腑也!”结果寨中诸将无不准备归计。

杨修所说有理有据，分析形势又极透彻。但他却不懂此一番话已构成了“乱军之罪”的事实，更重要的是，“公知魏王肺腑！”实犯曹操之“忌”。用现代话说即侵犯了曹操的心理空间。杨修之死，实死于祸从口出。

其实每个人都有自己的防线，都有不愿被人知的秘密。人们常说的打人不打脸，揭人不揭短就是这个道理。一位老律师在此方面深有自己的见解，他说：“宁说玄话，不说闲话。”并解释说：“你可以说天上的月亮本是我家的，祖传三代压箱底的宝贝，有一天我想打开看看，刚打开箱盖就一下子蹦到天上去了。但你不可说某个男人和某个女人昨夜在某个地方如此这般。”虽然他的观点未免有些夸张，但也说明人前背后说人短长的可恶。所以说话时要时刻注意与听者的心灵距离，不要轻越对方的心理防线，这是律师保持良好人际关系的重要条件。

别让法官不耐烦

作为律师，正确使用语言是十分重要的。律师的语言规范应是法言法语，视沟通需要亦可融入感情色彩，视情况或可间杂些机智与幽默。法庭上要讲普通话，语言文字琅琅上口，张缓有度，声声清晰，传入法官之耳使之信服动情。此然之，定可为你增些作为律师的起码形象。切记不能只图痛快，吐过激之言，失律师之风度。人之意由语言表达，律师的语言运用十分重要。

法官作为中立的仲裁者，其专业知识和专业素质不容低估，相较于普通的律师客户，其专业优势是显而易见的。因此，律师

对二者所采取的语言策略也是有区别的。但是,仍有很多律师没有意识到这一点,至少没有为此展开切实的行动。为什么在法官面前不是说得越多越好?

首先,法官在专业上的优势,使得律师不必在法规的解释以及诉讼程序的介绍等方面花费过多的口舌。事实上,法官凭借独特的专业优势,一般可以通过聆听律师的简单介绍甚至对法律文书的浏览,大体了解一桩案件并做出专业判断。这个时候,如果律师仍苦口婆心,不厌其烦地卖弄自己的口技,效果会适得其反。律师应该聚精于如何言简意赅,画龙点睛的指出本案的关键点并让法官了解最好接受自己的观点。否则,冗长的讲话或许可以将律师的观点表达得更清楚,却也容易引起法官的听觉疲劳。因此,律师不应该考验法官的体力和精力,应审时度势,金口玉言。

其次,法官也是人,因此,律师在与法官接触时,不仅应关注其专业判断,还应对其人性化的方面予以适当关注。法官作为仲裁者,面对真假虚实的世间乱象,其怀疑精神具有正当性和必然性。当律师在法官面前说得过多时,就容易引发法官的怀疑精神。此时,法官的怀疑主要表现在两个方面:一方面是怀疑律师是否怀疑自己这个法官的能力,或者是怀疑法官的专业能力,或者是怀疑法官的接受能力。另一方面是怀疑律师的能力,在法官看来一个“言简”就可以“意赅”,寥寥几句就能表达清楚的问题,在律师那里却极尽口舌之能事,像懒婆娘的裹脚布,又臭又长,法官会耐着性子听下去吗?即使强忍怨气听下去会取得好的效果吗?因此,当法官的精神聚焦在两个怀疑上,而罔顾律

师的振振有词,律师的语言表达效果可想而知。

最后,从律师自身的角度考虑,也不是在法官面前说得越多越好。语言简洁应是每个法律人的必备素质,更不用说律师这一特殊的职业。在专业化的法官面前,律师在表达观点时即使不能一语中的,也理应追求语言的尽量简练。这应成为每个律师良好的习惯。说话简洁到位,言简意赅,不仅更容易为受语者接受,也有助于律师及时理清自己的语言思路,归纳话语要点,更准确地表达自己所要表达的。由此看来,于人于己都有利的事,何乐而不为呢?

"慎言"和"善辩"是分别对法官和律师这两种角色的不同定位,也是两种诉讼文化的不同标志。在构建现代诉讼文化的过程中,我国法官特别需要注意"慎言"——这一职业行为准则和职业道德操守。对法官而言,拥有一个睿智、清醒和理性的大脑远比巧舌如簧更为重要。倘若将"我说故我在"形象地称之为律师职业的真实写照,"我思故我在"则堪称法官职业的至理名言。作为律师来说,经常听听法官的说法,从听法官对案件的看法、对案件的思路、法官最注重哪些方面,法官对律师有何要求,只有在充分了解了法官的这一切后,才能正确地运用法学理论,找到案件的突破口,进而用自己雄辩的口才和充分的法律根据去说服法官,从而促成律师想要获得的判决或裁定。

有的放矢,一击致命

俗语说"打蛇打七寸",才能"仅以一击,给予致命的创伤";

律师摸清对方立论的根据加以驳斥，才能“针尖对麦芒”，“对”得起来，辩得有味。否则，也许是你一句，我一句，辩来辩去搔不着痒处。

律师要注意论或驳的严密，不要给对方留下可乘之隙，在形式上，既可开门见山，一针见血，也可指桑骂槐，鞭辟入里。但要注意的是，对于对方提出的许多理由、根据，要善于抓住一两点最关键的来分析，在反驳时应集中“火力”猛攻这关键点、要害处，而不要面面俱到。能不能抓住问题的关键点、要害处，是运用“针锋相对，击中要害”成功的条件。

通常，案件的要害有以下几个方面：

(1)案件中的事实不清。一审案件包括自诉或公诉的起诉事实不清，一审或二审法院判决所认定的事实不清。

(2)指控缺乏根据，或者证据不足。有的是证据不能证明指控事实，有的是证据本身的虚假，或者证据本身的真实性得不到证实。

(3)案件中的责任不明。是否有责任，是什么性质的责任，是谁的责任，这样一些重大问题，需要辩论清楚。

巧妙对付傲气者

如果你的对手自恃知识丰富，阅历广泛，因而压根儿就瞧不起别人，表现出一股不可一世的傲气。对付这种傲气者只要巧妙地设置一个难题，就可抑制其傲气。这是因为不管其知识多么丰富，阅历多么广泛，然而在这个大千世界里毕竟是有限的，而其一旦发现自己也存在着知识缺陷，其傲气自然就会烟飞灰

散了。

在一次国际法律文化交流期间，一位西方律师非常傲慢地对我国一位律师代表提出了一个问题："阁下在西方逗留了一段时间，不知是否对西方法律文化有了一点开明的认识。"显然，这位律师是以傲慢的态度嘲笑我国律师代表的无知。我国律师代表淡然一笑回答道："我是在西方接受教育的，10 年前我在巴黎受过高等教育，我对西方的文化了解可能比你少不了多少。现在反问你对东方的法治了解多少？"而对我国律师代表的提问，那位律师茫然不知所措，满脸窘态，其傲气荡然无存了。

无疑，巧设难题抑制傲气者，所设置的难题一定要是对方无法回答的问题，因为只有这样，才能暴露对方的无知或者缺陷，从而挫其傲气。如果设置的问题对方能够回答，这样不但不会挫其傲气，相反更会助长其傲气而使自己更处于难堪的境地。

露一手叫他瞧瞧

有些高傲者往往有一技之长，有自视清高的资本，这些人最瞧不起不学无术之辈。相反，对于有真才实学，能力在他之上者，却又会像遇到知音似的格外看重，给以礼遇。有位傲者就说过这样的话："有人说我傲，其实没说到点子上。我这个人最瞧不起混饭吃的草包。你要干的漂亮，叫我服，我会把你奉为上宾！"这话正是这类高傲者心态的真实写照。

因此，对于这种重才的傲者，要想博得他们的青睐，莫过于恰到好处地在他们面前展示自己的才华，使他们感到你不是等闲之辈，这时与之打交道就会变得容易多了。有位资深律师，爱

学习爱动脑子,业务上很有建树,且能写会画,人称“律才”。他个性孤傲,尤其看不上刚出校门,夸夸其谈的青年,因此有些青年非常怵他,躲着他。一次他在会议上做报告后,有位实习律师直言说他报告中使用的法条词语与原文有出入,并当场背出原法条,说明出处。这位青年敢于挑他的毛病,勇气可嘉。这使“律才”对他刮目相看了。回公司后立即通知人事部门,对这个青年律师进行考察,不久便委以重任,后来他们还成了忘年之交。

很显然,对待高傲者有时倒是需要“显山露水”,恰当地展示自己的才华,从而改变对方的态度。受到他们的青睐,事情就好办了。当然,在傲者面前显示才华并非卖弄,也不是无的放矢地夸夸其谈,而是真才实学地恰当展现。

适当地点一点他的痛处

有时与高傲的人打交道,也可采取针锋相对的方法,即以不卑不吭的态度,抓住对方之要害给以指出,打掉他用以生傲的资本,这时对方会从自身的利益出发,放下架子,认真地把你放在同等地位上交往。例如,1901 年美国石油大王洛克菲勒的第二代小约翰·戴·洛克菲勒,代表父亲与钢铁大王摩根谈判关于梅萨比矿区的买卖交易。摩根是一个傲慢专横,喜欢支配人的人,不愿意承认任何当代人物与他的平等地位。当他看到年仅27 岁的小洛克菲勒走进他的办公室时,继续和一位同事谈话,直到有人通报介绍后,摩根才对年轻而长相虚弱的小洛克菲勒瞪着眼睛大声说:“喂,你们要什么价钱!”小洛克菲勒盯着老摩根,

礼貌地答道:“摩根先生,我看一定有一些误会。不是我到这里来出售,相反,我的理解是您想要买。”老摩根听了年轻人的话,顿时目瞪口呆,沉默片刻,终于改变了声调。最后,通过谈判,摩根答应了洛克菲勒规定的售价。

在这次交际中,小洛克菲勒就是抓住了问题的关键:摩根急于要买下梅萨比矿区,给以点化,从而既出其不意地直戳对方的要害,说明实质;同时也表现出对垒的勇气和平等交往的尊严,使对方意识到自己应认真地平等地交往,交际进程就变成了坦途。

谈判,你准备好了吗

一般观点认为,律师在谈判中享有优势,要比一般的谈判者高级。哪怕是在某些与法律无关的事务上。的确,很多像微软、丰田等之类的大型公司在进行百万美元的巨额交易时往往都会征求律师的建议。就是美国政府也发现很有必要去咨询华尔街的律师来帮助他们解决外交事务及复杂的外交贸易谈判。

法律执业很大一部分就是谈判,不管是为客户达成一份买卖合同,还是打算为客户提起一起人身损害赔偿的诉讼,或是与你的客户讨论一些未决的法律事务,律师都是在谈判。律师利用自己的职业口才,为当事人参加商务谈判或签订法律文书提供专项咨询服务。例如,了解谈判的项目和委托人的意图,根据项目的需要和委托人的意图,收集有关资料、情报、法律和政策;根据掌握的资料情况,利用自己的职业口才,向委托人提出法律

意见，与委托人共同研究谈判的策略与方案，并代理委托人草拟、审查有关法律文书；认真听取对方当事人的观点和理由，利用自己的职业口才分析双方在谈判中的共同点和分歧点，根据谈判的进展情况，及时与委托人协商完善谈判方案，对于谈判中提出的法律问题，律师应利用自己的职业口才准确地予以解答。

总的来看，所有的律师只有一个目的——那就是解决客户的问题，而解决问题的最佳手段正是谈判，这样看来，无法在谈判中取胜的律师就无法成为一名成功的律师。

首先，谈判目标的确立。

律师参与谈判，无论是获得全权代理作为主谈人同对方进行谈判，还是作为委托人的专业顾问或智囊成员参与谈判，了解谈判的项目内容和委托人的意图，这是起始的一步；根据当事人的要求确定合理的谈判目标，作为整个活动的出发点和归宿，这是谈判活动的第二步；为顺利实现此目标积极组织一切准备活动，制订相应的谈判计划、策略，并在具体谈判中加以贯彻，这是谈判的关键过程。整个活动必须有一个明确的中心，以消除茫然无措和穷究细枝末节、不能全盘考虑的缺陷，这就是谈判目标的确立。

其次，做好信息的收集。

对己方的了解，除项目谈判的意图、确立谈判目标以外，还必须收集整理能论证目标的足够信息，信息材料是论证主题，进行谈判的依据，进攻时源源不断的弹药，防御时可变成坚不可摧的工事，对彼方的了解也十分重要，只要充分了解对方，才能找到其弱点，有的放矢。

律师获取这些情况的方法多种多样,对己方的情况主要是要求委托人提供,对方的情况,有主要疑点的,建议委托人进行必要的调查研究,尽可能多地了解双方详实的信息。无论哪一方的情况,搜集的范围都应当十分广泛,宁可用不到,也不要使有用的被漏掉,凡是有助于对谈判内容作深入、全面了解的信息资料,可以增强论证谈判主题说服力的证据,都应广泛地搜集。

再次,信息的加工整理。

如何充分运用这些材料,如何在事实的基础上发挥雄辩的口才,让你的最终目标被充分地为对方接受,关键看你如何排兵布阵,使围绕着谈判目标的各个论点有强大可靠的事实基础,这时律师驾驭材料的能力至关重要,驾驭得好,犹如千军万马冲锋陷阵势不可挡,驾驭不好也可能是散兵游勇,溃不成军。将有用的、真实的信息高度浓缩存储起来,把错误、无用的加以排除,综合起来,充分与委托人、经济、技术方面的专家互相配合,互相交流意见,按照事物的内在规律,使项目谈判建立在扎实可行的整体之上。

最后,谈判中策略的制定。

律师不仅从法律上,而且要综合全部情况,制订多种切实可行的方案,律师此时要大处着眼,小处着手,在艰苦的谈判中寻求主动权,制订好各种应变方案。为了不至于在初步方案被否决以后,导致谈判破裂或陷入被动,多种方案是必需的,一旦一个方案被否定,适时地提出第二、第三方案,不断地使双方的利益分歧缩小最后达成一致意见。

另外,和对方讨论问题要慎重。

通常,谈判双方各就各位后,最初的一刻钟内便可以确定谈判的总体框架。但谈判不可能在最初一刻钟内结束。后面的谈判将一轮接着一轮,花在辩论和争执上的时间很长。因此,这就要求谈判者必须事先有所准备。

那些进行了详尽的调查研究并做了充分准备的谈判人员,他们的亮相将分外有力。因为他们了解自己要达到的目标,也能确立对方的期望。如果对方不懂得这种博弈,或不知道他还处在中间位置上时已被卷入谈判之中,那么他们的地位将是极其脆弱的。

总之,如果你没有准备好,就不要进入谈判。要抗拒"尝试"的诱惑,因为,实际上没有未卜先知的聪明人。尽一切可能了解对方,他的境况如何、问题在哪里,谁是做决定的人。要和有决定权的人谈判,不要和其他低级人员讨价还价。总之,在谈判之前,应做完你的调查、准备工作。

谈判前的心理素质

(1)不要低估了自己的能力。

很多人真正拥有的能力要比他们所想象的大。只要经过有系统的分析,你才可能了解自己的能力。能力来源于坚定的个性、激烈的竞争,提供奖励或者惩罚的方法、承诺、学识、冒险的精神。勤奋的工作和熟练的议价技巧也都是力量的来源。

(2)不要被对方的身份地位所吓倒。

我们常习惯于区分阶级,往往把这种态度也带到谈判桌上来,特别是年轻的律师们。要记住,有的专家是伪装的,有的博

士已经过时了,有的权威人士并没有能力;一个专家可能过于专精,以至于不熟悉本行以外的事情;有的学识渊博的人由某些小事情就可以推知许多事情;有的人尽管拥有很高的地位或权力,却缺少或根本没有勇气证实自己的信念。对于这些小人物和大人物的复杂例子,不认识清楚是很危险的。

(3)千万不要做出"对方了解我们弱点"的假设。

要假定他们不知道你的弱点,再试探这种假定的对错,因为你的处境往往可能比自己想象的要好些。

(4)不在统计数字、原则或规定前退缩。

有的决定是根据先例的陈旧无关的原则做成的,因此要保持怀疑的态度,要向他们挑战。

(5)不要把无理或粗野的态度放在眼里。

假如你允许对方把你看作没有价值的人来辱骂你,他会这么做的。要假定对方所表现的无理乃是一种狐狸的狡猾,所以不妨大声地当面斥责对方。或许对方公司里也有人和你一样被他的无理所困扰。

(6)不要忘记每一次谈判都是必要的。

不要忘记对方坐在会议桌边谈判的原因是他相信可以从谈判中获得利益。你可能发现这个商谈不论如何渺小,都是双方目标中的主要工作。

(7)不要太早暴露出你的全部实力。

发现并展现你的力量,比马上暴露出全部力量更有效。因为慢慢地展现会加强对方的了解,促进意见改变的可能性,这使对方有相当的时间来适应和接受我们的观点。

(8)不要过分在意你可能遭到的损失和过分强调自己的困难。

因为谈判已形成僵局,同样会限制你和对方的行动。要专注于对方存在的问题,它们才是你可以利用的机会。

谈判中的保密性

人类的欲望和感情,受到外界刺激,总会不自觉地活动着。但是,“愚者把所思、所想立刻形之于表;智者却常保存于心,不形之于表”。有保密机能的人,当他判断出某件事说出来会有不利之时,能恒守心中一切秘密,缄口不言。所以,经常从事谈判的人,严守国家机密的政治家、外交家,为人保住隐私的律师等,都不能缺少这种机能。但如果这种机能过于发达,支配其他性格,则会变得狡猾无比,偏好秘密、策略,就不可能真诚待人,而时时苦于心计。与此相反,如保密机能不发达,就不管别人如何,都把自己心事、秘密赤裸裸地和盘托出。所以,过强过弱都是不宜的。有谚语道:“保守秘密有时是一种美德。但为保密而保密就成了虚伪。”在论辩中,保密过强就变得寡言讷语,过弱则想什么就说什么,无一防备。所以,要做得适中。

谈判中的警戒性

有警戒性的人,常常产生“防人之心不可无”的心理。警戒性与勇气不同,勇气是克服恐怖,使人无所畏惧地行动,而警戒性却是在危险到来之前就有所预感,从而调节自己的行为。如果丧失这种机能,就会失去预防危险的能力,行为会失之于轻率

和鲁莽。但如警戒性过分强，则会造成戒意太深，每事必疑，临事必迷，平时杞人忧天，危时又恐惧慌乱。警戒性如果控制得恰到好处，能给予人适当的注意力。谈判时，它也会产生很大的影响力，主要表现在：当心中有所思时，会察看情势，不随便形之于言；如要形之于言，也必在多方审视之后才开口。发言多经深思熟虑，不让自己的言辞和观点走极端，容易赢得别人的信赖。所以，律师务必确认自己的警戒性有多强，然后适度运用。

谈判中的分析力

分析力具有辨认作用，如分析出不同事物的相同点、区别相似事物的不同点等。在生活中，分析力的作用随时可见，如律师把两个新的方案相互对照之后，可以决定出取何者优越；家庭主妇思考如何使用一百元，才最经济而最有效……如果缺乏分析力，行动会优柔寡断，辩论时也无法清晰地表示自己的想法。而分析力强的人，有的善于使用逻辑，通过演绎、归纳，在瞬间可以推理出深一层道理；有的善用语言，巧于驱使比喻性的例证。不过两者均擅长的人比较少见。

谈判中的直觉

判断是一种智力，它凭丰富的经验，迅速对某种事物做出准确判断，有时甚至能一眼看穿某人性格或行为动机。一些直觉力强的医生，许多时候只要对病人看一眼，就能直觉地诊断出病者的病因。在谈判中，直觉的判断力甚至可以从对方的声调中，洞悉对方出语的真意，特别是对方在说反话之时，也能从对方表

情中看出对方的思维活动。同时,虽然一时未掌握实在的根据,但凭直觉的判断力是可以看出个八九不离十来的。

谈判是解决冲突和争端的最常用的方法,也是维持商业秩序唯一有效的途径。谈判就是一个将法律培训、法律技能和人际交往的能力融合在一起并最终达到预期目的的一个方面。但是,如果认为法学院毕业生或者是刚刚通过律师考试的律师在谈判中也占有优势的话,可就错了。在熟练掌握谈判技巧方面,律师并不比一般人更有天分。事实表明,谈判是一种后天的可学习的技巧。我国的法学院只重视传统的实质的教育如民法、合同法、侵权法、公司法、民事诉讼法等。目前的很多律师都只能通过法庭或者是从失败中学习谈判的技巧。其实谈判并不是像人们想象的那样是神秘和难以琢磨的。从事巨额交易的谈判律师们之所以能够取得谈判成功可不是靠要要诡计、变变戏法,相反,他们是运用基本的、实用的原则。

针锋相对的舌战战术

我国法律顾问的实践表明,需律师参与的谈判,名目繁多,内容庞杂。律师谈判是一个复杂的艺术结构体。有的表现为合作,有的表现为对抗,有时紧逼,有时让步,有时说服对方,有时拒绝对方等,变幻莫测,但是谈判仍然是有严词对抗和均衡简洁的规律和特点的,具体体现在它的目的性、原则性、对抗性和用词的灵活性、简洁性。对于不同的对手,一个好律师应当有不同严词对抗方式和均衡简洁的用词技巧,孙子兵法云:知己知彼,

百战不殆。此言已成为古今中外大小战略思想中的经典。律师谈判无疑也是一场战争,既然是战争,就要运用好“战略的武器”。

谈判中的“攻”

适当点一点对手的穴道。

任何一个谈判者,不仅应该清醒地意识到在谈判中自己究竟要得到什么,而且还要明确自己究竟能够给对方什么。因为谈判是彼此利益、需要的交换。自己的要求自己最清楚,而对方的要求则难以把握。因此,就一场谈判来讲,最重要的或许就是发现对手的需要,有的时候甚至是要以有意识的行动创造对手的需要。

有一名律师号称“讨债专业户”,一次受雇去追讨一家企业所欠的贷款,他从那家工厂门卫口中知道了该厂厂长另有新欢。他就到厂长家中与其妻子闲聊,掌握了该厂长偷税、行贿等不法私情。然后,他再去找厂长,结果如愿地追缴到了欠款,也拿到了事先约定的佣金。他的前任没有成功,因为他们只有自身的需要而没有可能满足对方的需要。简单地说,对手不怕他。他则以谈判谋略的范畴发现或者说创造了对手的需要,于是形成了交换的可能和必要。这就是谈判中的“空手道”的秘密。

利用激将法促进谈判成功。

在谈判中,通过观察,如对手是较自负和爱慕荣誉的人,利用激将法往往很能奏效。如某律师受托参加一个项目合作的谈判,在实地考察对方情况后,先是赞美了一番,然后说:“就你厂

现在的情况看，我们无法合作，你厂的技术力量太薄弱了，工人文化素质普遍较低。”该厂长听了此话后，很是不服，说：“我厂为加强技术条件，已于去年聘请了××公司的专家来进行技术培训过了。”该律师得知此信息后，知道××公司新近也开展和委托人同样的业务，便及时向委托人汇报了情报，终于赶在××公司同该厂洽谈之前，签订了合作协议。激将法的运用必须掌握适当的分寸，根据人的特点进行，越是谈判老手，越是难以激起他们吐露真言，同时，如果掌握分寸不够，会给对方造成较坏印象，反而合作难以成功。

最后通牒令。

在做了种种努力后，如果对方还不愿在己方的可以接受的条件下成交，达成协议，这时用最后通牒法，往往能获得“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的效果，这时律师应当以十分强硬的语气，说：“我们只能接受××的条件，如果你方不能让步，那只能算了。请你们慎重考虑。”然后气呼呼地离开谈判桌拂袖而去。这种生气的做法，依场合及对方谈判者的经验而定，往往能产生强烈的反应，往往会引起没有经验的谈判者对其态度的合理性表示怀疑，并可能进而做出让步。当然这种方法的风险是相当大的，弄不好会使对方产生同样的情绪，而使谈判最终导致失败。因此，关键是要观察和了解对方谈判组成人员，尤其是主谈人员的性格、经验等特征，在有充分的把握的条件下使用此种方法。

巧妙地给对方施加压力。

在谈判中施加压力，是凭自己的实力向对方攻击的一种策

略，是双方实力的一种较量。施压包括提出要求、拒绝要求、拒绝让步、制造僵局、退出谈判等。即使是施加压力，也不可咄咄逼人，而要不露痕迹，遵循：

(1)交易时必须不断地保持竞争的势头，到某一阶段，代替案越多越好。

(2)经常在不使对方产生敌意的情况下，有人情味地、温和地施加压力，使对方慢慢降低他的优势地位。

(3)削弱对方的地位。为达到这个目的，你必须努力操纵对方。最直接的方法就是不断地告诉对方：如果拒绝按你的条件交易的话，问题将会十分严重。

要将施加压力的行为说成是客观的必然或我方的不得已，而不是我方愿意采取的行动。要用叙述的口气，而不是用指责的口气；要用正面的暗示语气，而不要从反面威胁。比如说，“如果贵方在价钱上能够做出让步，我们达成协议的可能性要大些”，就比说“如果贵方不在价钱上做出让步，那么就别想达成协议”要好得多。

谈判中的“守”

顺向思维

律师在经济谈判中，如果对方坚持立场，不肯让步，这时从正面说服，往往难以奏效，应当采用顺向思维法把其不合理之处揭露出来，即按对方的思路引申下去，导致一个合常理的结论。

逆向思维

律师在谈判中，对某些特殊出现的情况，按常规思维方式，对己方明显不利，这种情况如果摆脱常规的思维方式，逆向思维，往往能摆脱困境，如：一位谈判者在谈判会上就本厂生产的铁锅如何结实，质量如何好，进行陈述时，为证实起见，他举起一只铁锅往地上一摔，没想到这只锅竟被摔碎了，他马上接着说：看，像这样的铁锅，我们一只不卖。其采用的就是逆向思维法，如果按常规思维这正说明了该厂质量不可靠，但此例中把其逆向思维被认为是对质量负责的表现。

先发制人

对方处于绝对优势时，往往会提出十分苛刻的条件。这时自己可先发制人，抢先开出条件，并以此作为谈判的基础。

抑扬对比

如果在谈判过程中，对方趾高气扬，宣扬自己的优惠条件从而压迫你时，你要根据自己占有的详细资料，采用抑扬对比策略予以对付。"抑"是贬低对方所说的条件，"扬"是适当时略加夸张突出己方优点。

避重就轻

谈判的目的就是要使双方得到利益上的满足。当谈判出现僵局时，在重要问题上仍然要坚持立场，而在次要利益上再三做

出让步,佯作力不克敌之状,给对方以满足。

原地后退

有一种舞蹈动作,看起来在后退,实际上还在原地。在谈判中也可做出这种无损失让步,让对手感到满足。

缓兵解围

当对方占据主动,己方一时不能接受对方的要求导致谈判僵局时,可采用缓兵解围策略。例如,宣布休会,即暂时中止谈判,以便争取更多的时间制定应付的策略,这样往往能使谈判从“山重水复疑无路”转到“柳暗花明又一村”的境界。

让步策略

在商业谈判中常常出现僵局,双方因为某个问题而争论不休。这时,如果没有一方愿意做出让步,那么谈判是不可能成功的。让步是保证谈判获得成功的原则和策略,在谈判中让步,不是一件容易的事情。每一个让步,均应考虑其对全局的影响。

虚设后台

当对方实力雄厚、咄咄逼人时怎么办？可以虚设后台,拒绝对方,并把责任推给虚设的后台身上。例如,向对方讲“上级有指示”或“合伙人不同意”等,这样,可以将自己的处境转劣为优。

谈判中随机应变的技巧

律师在谈判中要能随机应变,抓住对方的弱点给予打击,有气功中点穴手段的奇妙效果。有些弱点是事先已经被我方掌握的,而有些弱点则是在对招之中对方暴露出来的,我方要随时发现把柄。两雄争辩,是双方理与气的较量,理是气的内核,气是理的锋芒,理直就气壮,理曲则气馁;但在一定条件下,气盛也能使理壮三分。出色的谈判家常常着意寻找对手的有关弱点,狠狠一击,譬如釜底抽薪,使对方的锐气顷刻消释,束手就范。所谓有关的弱点,是指对手论点上的错误、论据上的缺失、论证上的偏颇或其本身性格、行为、感情上的各种局限。

语言的灵活性

谈判语言的灵活性要求在谈判中,要根据时间、地点、条件的变化用不同的语言,用发展的眼光看待问题,不把话说死。使用的字句有伸缩性和灵活性,留有余地不能死扣原则,把话说死、说绝,一旦出现失误,将引火烧身,自找麻烦,被对方抓住,难以摆脱。

把握机遇的瞬时性

在谈判中,双方在你来我往的语言交锋中,律师应注意对方随时可能出现的失误和矛盾造成的机会,把其抓住,及时反映,为达到说服对方,维护我方合法利益的目的。时机稍纵即逝,应敏锐地发现,及时捕捉,并在言语上反映出来。

转移法

当对方抓住己方语言的失误,或利用其有力的事实证据发动强有力的进攻,造成己方处于十分不利的困境时,用转移法,则可以化解对方的凌厉攻势,达到四两拨千斤的效果。

转移法之一:把问题转到对方身上。在律师不能正面回答对方的问题,而对方又抓住不放时,可以说:你认为怎么样?你认为合理之处在哪里?或既然你认为不合理,那你的理由是什么等,把不确定的或棘手的问题回敬给对方,在利用对方陈述的时机,只要抓住对方的失误或想出其他应变之策,就可以顺利摆脱困境。

转移法之二:把问题转移给第三方。比如:这个决定是我们老板做出的,你们的意见我们可以回去转告;当对方对己方的产品质量提出确有实据的怀疑时,可以说:我公司产品经国家权威质检部门检验,确无质量问题。你方所说的质量问题应首先查清是否是假冒我公司的产品,希望你方能把有关资料提供给我们,我们要认真调查了解等。

转移之三:转移话题。谈判中,如果对方用我方毫无准备的事实材料讨论问题,或利用己方某些方面的不足而企图使自己陷入不利境地时,或在双方互不让步处于僵持状态情况下,巧妙地变换话题,把争议的问题放置一边,重新制造和谐的气氛。

古人云:天有不测风云,人有旦夕祸福。在谈判中,面对突然降临的"灾难",意志薄弱者便会悲观失望乃至绝望,意志坚强者,不但有泰山压顶腰不弯的气度,同时还能迅速判明事件情

况,作出与之相应的反应,采取适当的积极措施,这就是一个人的应变能力的表现。应变能力是指人对事先并未预料到的,突然发生的事件所做出的反应、判断、分析与决断的心理过程,这种心理过程也是一种心理素质。

具备高超的随机应变的能力,良好的心理素质十分重要,在众多的心理素质因素中,最突出的是自信的心理态度。人的内心活动很容易在谈判中表现出来。紧张的心情会很大程度上妨碍随机应变能力的发挥。律师如果觉得自己很笨拙,则往往表现就很笨拙,而非常有信心,则能轻视一切困难,充分发挥自己的才智,越是困难,越能有上乘的表现,有很多律师在激烈的对抗中,所说的极有见地的话语,在事后看来,好像是不可企及的,这就说明了这一点,其才能的发挥必须建立在良好心理素质,特别是自信态度之上。如果缺乏自信,谈判之初总是害怕表现欠佳,总是考虑我能否谈好。我可能没有对方的口才好,会不会出丑,让人笑话？我辩不好,委托人怎样看待我？在这种心理作用下,心情自然而然会紧张起来,一旦在谈判中出现稍微的挫折或失误就乱了阵脚,失去方寸,茫然失措,头脑发晕,导致谈判中一塌糊涂。

在困境和不利的情况下,要沉着冷静,不要惊慌,应变的前提是冷静,冷静下来以后可以迅速思考,抓住变化的根源,寻找对方的漏洞和破绽,及时弥补己方的方法策略,一旦找到应变之策,情况立刻会得到改变。

成功的即席发言

很多时候,律师要面对突如其来的发问甚至要回答一些刁钻的问题,如何练就一副临危不乱,应付自如的稳健功夫,也是有技巧可寻的。

被人发问时的即席发言

被人发问时的即席发言,通常是在会议上、法庭上或学术性的讨论会上,它大多是被动式的发言。这种发言受发问内容或发问主题的限定。因此,就发言范围来讲是容易把握的。这种答复式的发言,应问一答一,问二答二。将所需回答的问题,做条理清楚、内容完整而又是非曲直分明地阐述就可以了。如果是被人质疑,那就对“疑点”所在,做出符合事实和理由充分的回答。如果是法庭上的答辩,就将所涉及问题的时间、地点、在场人、事实的经过等加以阐明,或陈述你的申辩理由。如是学术上的答辩或解释,那你就将你的观点或研究成果,用科学的方法加以论述或阐明,倘若遇到深奥艰涩难懂的问题,可用浅显易懂的形象性的语言加以说明……这样,你便能将你所答的问题说得明明白白了。

突如其来的灵感发言

什么是“突如其来的灵感”呢?就是指触景生情、由二连三的联想、遐想。这种情况,常在讨论会、酒席间、聚会上碰到。由

一位谈话者的一席话或一句话而发生联想、勾起情思，或见到一位老同学、老同事或老上级时所勾起的回忆；或是因酒兴奋、情思奔流、话语的闸门开启等情况下而发等。这种“灵感”涌流式的讲话，通常要视场合、情景而定，以幽默、有趣、欢乐的内容、语调和气氛为宜。要把握简洁、得体、高雅、有趣这样四个要素。切忌酒后失言，不要讲那种扫兴话或长篇大论的废话、累赘话。

必须附加解释说明的发言

这种即席发言，通常是一个问题、一件事情被人误解、曲解，群众或听众不甚明白或不明真相时的一种解释性发言，这种即席发言既可以是指出、纠正问题的事实真相，以达到澄清事实的目的。也可以是为自己或世人作辩白，一是和盘托出事实，以明真相，用事实来说明问题；二是要在道理上充分地加以阐述或说明，要抓住问题或事实的实质，切忌使用“描绘”“夸张”之类发挥性言词，否则会适得其反，把本该容易说明的问题，搞得复杂化了，致使听众反感。

被邀请时的即席发言

被人邀请的发言，一是应该谦逊；二是应该讲出与众有益的话来；三是应该充分估计听众的客观要求，说出受人欢迎的话来；四是要简短、干练。“谦逊”，就是对主人（单位、团体）说些适当的谦卑语言。如感谢主人的热情好客，赞扬主人的成绩、善举、为人风格和精神品德等。“说出于听众有益的话来”，就是讲话的内容能使听众获得思想上的启蒙和知识上的启迪；要注意

讲话者的自我形象和美的感染力，不仅要以理服人，还要以情感人，以“楷模”出现在讲坛上。“充分估计听众的客观要求”，就是说，听众需要面包，不要去描绘天堂如何美好；听众需要安抚，不要去激怒听众；面对需要“疏导”的一帮青年人，不要去“堵塞”或横加干涉。“要简洁，不要空饶舌”，就是大凡一句话能讲完的就不要用两句话、三句话甚至喋喋不休地空话、大话和废话。做到了上述四点，如果再能艺术地发挥一下讲演技巧，那你的即席发言是会成功的。

周恩来总理在万隆会议上发表演说之前，针对帝国主义的分裂之说发表了一段至今为人称颂的“求同存异”的演说，堪称即兴发言当中的典范之作：

“主席、各位代表：我的主要发言现在印发给大家了。在听到了许多代表团团长的一些发言之后，我愿补充说几句话。

中国代表团是求团结而不是来吵架的。我们共产党人从不讳言，我们相信共产主义和认为社会主义制度是好的。但是，在这个会议上，用不着来宣传个人的思想意识和各国的政治制度，虽然这种不同在我们中间显然是存在的。

中国代表团是来求同而不是来立异的。在我们中间有无求同的基础呢？有的。那就是亚非绝大多数国家和人民自近代以来都曾经受过，并且现在仍在受着殖民主义所造成的灾难和痛苦。这是我们大家都承认的。从解除殖民主义痛苦和灾难中找共同基础，我们就很容易互相了解和尊重、互相同情和支持，而不是互相疑虑和恐惧、互相排斥和对立。这就是为什么我们同

意五国总理茂物会议所宣布的关于亚非会议的四项目的，而不另提建议。”

最后，周总理话锋一转“十六万万亚非人民期待着我们的会议成功。全世界愿意和平的国家和人民期待着我们的会议能为扩大和平区域和建立集体和平有所贡献。让我们亚非国家团结起来，为亚非会议的成功努力吧！”

如果律师身处怀疑、不友好甚至有些敌对的环境下，既要表现出坚定的立场又要有平和的态度；既要有含蓄的指责又要不失风度；既要据礼力争又要不卑不亢。

第八章

沉默也可出奇制胜

就律师职业本身而言，最高境界在于无声的语言，那就是——“不说”。因为，这个行业重证据、重逻辑。证据准备充分，逻辑严谨，有时不用一字一句，却能够击倒对方千军万马。所以说，扣住律师职业的本质特征，将律师职业应有的智慧发挥到淋漓尽致的时候，不用语言来表达，用势态、用逻辑、用证据、用联想说话足矣。

沉默也是律师的金子

一切人情世故，大都是在说话当中。如果话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国；反之，话说得不好，小则可以招怨，大则可以坏事。所以古人说：“一言可以兴邦；一言可以丧邦。”这话真是切中要点，所以说话要谨慎。如果说话不留心，招人妒忌，反而得不偿失。

“沉默是金”之类的格言或谚语，并不是在这里要告诫律师

不要说话，而是希望律师们不要不加节制任意发表意见。所谓祸从口出，乃是指朋友之间一旦关系变得亲密就容易口不择言。而每个人的情绪都是随时在变的，当心情不好时、身体不舒服时、有烦恼时、心中有所顾虑时的行为表现都与平时不同。因此，即使是对于亲密甚至是成为朋友的客户，也要正确地使用词汇及注意礼仪。其意思就是提醒律师们说话要谨慎在任何地方和场合，要做到尽量少说话。

沉默是值得提倡的，如果非说不可，那么律师们就要留心谨慎，三思而后言，注意所说的态度、时机、内容、措辞、声调和姿势，学会在什么场合应该说什么话，应该怎么说，这些都值得加以研究。“不鸣则已，一鸣惊人”，每个律师虽然未必能达到这个境界，但朝着这个目标去努力是不会错的。

作为律师不仅仅是一般的“审时度势”，而更要有那种“洞若观火”的感觉。控制局面的能力已不仅仅依靠语言这个单一的工具，更多的是综合、全面的处世与处事智慧。在其眼中、手中、嘴中，无一不是表达自己思想与情感的工具。画家讲究“留白”，文学家讲究“此时无声胜有声，于无声处听惊雷”，其实本质是一样的，即启发、调动听者自身的思想与情感，使其与说者产生共鸣，甚至更深远的联想，最终达到让听者自己说服自己的效果。到了这儿，我们的律师才有资格靠近那四个字——“沉默是金”。

做个沉默的贵族

古希腊有一句民谚说：“聪明的人，借助经验说话；而更聪明

的人,根据经验不说话。”西方还有一句著名的话:雄辩是银,沉默是金。中国人则流传着“言多必失”和“讷于言而敏于行”这样的济世名言。

这些都给了律师们这样的建议:在个别交往中,尽可能少说而多听。在人们身边,经常会有这样的人,他们喜欢多说话,总是喜欢显示自己的博古通今。这样的人,以为别人会很佩服他们,其实,只要有点社会阅历的人,都会不以为然。更聪明的人,或者说智慧的人,往往会根据自己的经验,知道自己要是多说,必然会说得多错得也就多,所以不到需要时,总是少说或者不说。当然,到了说比不说更有效时,我们一定要说。但是,上了年纪的律师都知道,大多数事情,说了比不说更有效的并不多。当然,如果只是泛泛之交,那么随便聊聊也没有什么不可以的。可是,你要是把对方当作一个坦诚的朋友来对待,并要进行深交的话,那就不要什么都谈,否则会给你带来很多人际关系上的麻烦。

任何人说话说多了后,就难免会有水分,因为这是人在自觉或不自觉中掩饰自己或“骗人”的需要。而骗人的东西,想让别人不知道是很难的。因此,说得多就错得多,还是少说为妙,除非真的到了非说不可的时候。雄辩是银,沉默是金。在律师业务中,这句话就更有用处了。若是在给客户服务时,对方出现一会儿沉默的话,律师千万不要以为自己有义务去说什么。相反,你要给客户足够的时间去思考和作决定。千万不要自作主张,打断他们的思路,否则,律师有可能会后悔的。

有时候我们宁可不说话,因为多说多错,少说少错。大智若

愚，有学问的人总不乱说话，只有胸无点墨的人才喜欢大吹大擂。“宁可把嘴闭起来，使人怀疑你的无知，也不要一开口就让人证实你的无知”，这是一句值得律师牢记的名言。

不辩之辩，击败诡辩！

不少刑事案件在经过侦查和审查起诉后，犯罪事实已经清楚，证据也确凿充分，因此，只能根据已查实的出合乎法律要求的辩护意见，以尽可能地维护被告人的合法权益，而不能撇开事实和法律进行无谓的诡辩。如果对方进行诡辩，律师除了严词驳斥外，还可用“不辩之辩”的应变方法赢得论辩胜利。

少说话好还是多说话好？

先说数量，即多说话少说话的问题。这一直是个热点问题，从古到今，众说纷纭。有人主张少说为佳，认为“多言不善，不若不言”。但也有人提出相反的观点，认为“雄辩是金”，更不乏一些舌辩之士，无论在商业上，还是在法庭上，或者在社交中都不乏唇枪舌剑，创出许多精彩的舌战典例。究竟多说话好，还是少说话好，实在是难打的官司。然而，不可否认的是，一名懂得适时沉默的律师远比无论何时都喋喋不休的家伙受欢迎得多，也“贵族”得多！

有个美国记者去访问爱因斯坦，临走的时候他问爱因斯坦成功的公式是什么。爱因斯坦想了一想，说道：“如果 A 代表成功，那么这个成功的公式则可以这样表达：A = X + Y + Z。X 指工作，Y 指休息、游戏。”“那 Z 又代表什么呢？”记者不解地问道。“这个嘛！”爱因斯坦说，“就是把嘴闭起来。”

一个懂得适时沉默的律师，会在沉默中透视出一种高贵的

气质。坚定的神态有时会达到不战而屈人之兵的效果。

让对方多讲话

聆听会使律师的讲话水平提高,如果能提出循循善诱的问题来,那就证明你已经是一个相当不错的交谈者了。每天早上都提醒自己一下:今天我所说的任何内容都不会使自己提高,因为它们都是我所知道的,如果我想学到东西,最好听听别人说些什么。是非只因多开口,话说得多,被对方挑出毛病的机会也就越多。一般的律师,大多数都有太爱说话的习惯。法庭上的滔滔不绝有时也会让人抓住以下的把柄:

偷换概念。将两个不同的概念混为一谈,或用一个概念偷换为另一个不同的概念。这是最常用的一种诡辩伎俩。

偷换主题。将原主题偷换为另外一个主题。

虚假论据。用歪曲或编造的"事实"、错误的原理作论据,去论证错误的观点。

以偏概全。故意用片面的、不充足的论据冒充全面的、充足的论据去论证,将个别情况片面地概括为一般情况。

从上面所列举的可以看到:常用的巧妙的方法,用貌似正确的论证来迷惑法官和听众。使缺乏法律专业知识和辩论技巧的人上当受骗。

如何展开论辩攻击

掌握主动,牵住对手。

谁掌握了主动权,谁就有了取胜的保证。为了掌握主动权,律师除了要充分利用明确法律条文、定义以夺人心以外,还应当在程序发言中力求稳扎稳打,尽量讲一些四平八稳、留有余地的话,不给对方留下可乘之机。

律师在辩论中拣对方最薄弱的环节先攻,力求先声夺人;取得优势后,乘胜进入下一回合,积小胜为大胜;陷入劣势时,及时转入对本方有利的阵地,实施反攻;处于胶着状态时不纠缠,跳出来拉向一个更高的层次。从而给法官和听者一个鲜明的感觉:似乎你牢牢掌握了主动权,新的话头总由你挑起,你挑到哪里,对方就跟到哪里,全场牵着对方的鼻子走。

用矛刺盾,揭露其短。

(1)对方的论点论据与客观事实发生了矛盾。这时应当及时运用可靠的事实材料,指出对方的观点有漏洞、证据不真实。

(2)对方不同时期的言论相互发生了矛盾。这时应当马上挑明对手自相矛盾、逻辑混乱。

例如,在一抢劫案件中,被告人翻墙入室,窃得现金两万余元,还没有来得及走出走,就被回家的主人发现,主人堵截被告人,被告人随手拎起一张椅子砸向该主人,夺门而出。逃跑中被群众抓获。其行为已从盗窃转化为抢劫。被告辩护人辩护说:“被告人是推椅子,不是砸椅子,而且其目的是想弄出响声,让室主误以为他正从侧门逃跑,从而将室主引向侧门,以便从正门逃走。被告人主观上并不想使用暴力,客观上也没有使用暴力,因此,其盗窃行为不能转化为抢劫行为,只构成盗窃罪,不构成抢劫罪。”辩护人发表这一意见时,审判长先是一愣,继而稍露不耐

烦的神色。因为,辩护人的观点有一明显漏洞,即如果被告人是想通过推椅子将室主引往侧门的话,那么,椅子的去向应是侧门,而且椅子一般不会翻倒,但到过现场的群众曾提到椅子翻倒在正门口。很显然辩护人无视案件事实作了诡辩。原告律师冷静地观察到合议庭的倾向后,确信胜券在握,无需再辩,于是在二轮辩论中简洁地说道:"我们的意见已在起诉书和公诉词中充分阐明,不再重复。请合议庭判决。"由于起诉方鸣锣收兵,被告辩护律师也只好偃旗息鼓,法庭辩论就此结束。结果合议庭以抢劫罪处以被告人刑事处罚。

在这里,原告律师的"我们的意见已在起诉书和辩护词中充分阐明,不再重复"的简单一句话,既间接地指出辩护人的辩护意见是极其错误的,又避开了对方辩护人的无理纠缠,使辩护人无从再辩。由此可见,在这种情况下,使用不辩之辩的方法反击诡辩,更能轻松地取得论辩胜利。

此时无声胜有声

善用证据来说话。所谓证据就是证明案件真实情况的一切事实,它是正确认定案例事实的客观依据,是揭露当事人捏造事实,强词夺理,促其如实陈述的有力工具,同时也是当事人论证自己的观点和要求的重要论据。

在唇枪舌剑的针锋相对中,律师应力图再现这种客观的联系,使之昭然若揭,为法官和当事人所认知,并利用环环相扣、步步为营的语言交流是最重要的方式。争辩方法,使诉争目标倾

向于自己的辩论要求，从而得出料想的结果。

某公交公司汽车售票员胡某负责后门售票。该车停靠车站时，胡某伸头向窗外探视，未见站台上有人候车，她让车上仅有的一位乘客从后门下车后，习惯性地带动了中门的铃阀，随即关闭中后门，并打铃示意开车，就在车辆起步的一瞬间，见有人在中门外扒车欲上，即伸手打急铃示意司机停止起步，这时听到车下有人呼叫出事了，才知车外有人轧伤，检察院以重大责任事故案，对胡某提起公诉，郑律师调查事实后，依法进行了有力的辩护，最后法庭采纳了郑律师的意见宣告胡某无罪。

(1)经查实，车站上无人候车是事实，有驾驶员、前门售票员和后门下车的乘客及车站附近居民张某作证。由此证明，被告当时的操作并无违章。

(2)死者右脚被中门夹住之说不能成立。

依据：①客车厂提供：该车前、后、中门均系四页折叠，启闭时由两边同时向中间挺闭的汽闭式泵式车门，不能作单面运动。如果脚被夹住，必在两侧同时形成挤压伤痕，可是死者只是单面有伤，明显不是被车门夹住所致。②经辩护人会同有关单位对原车原人在原地作了反复勘察实验证明：死者如被夹住不可能只有右脚单面有几处伤痕。

(3)所谓“胡犹豫不决，不采取紧急措施”的指控不符合实际情况。据当时的现场勘验结果，车从起步到刹停只运行了6.45米，至少需时5—6秒。而胡某是后座售票员，对起步的车辆无直接制动权，在这5—6秒钟内，其指挥车辆行动，必须有下列过程：

①情况反映到大脑,大脑指挥行动,伸手打铃通知前座。

②前座接到紧急讯号,马上打铃或口头告诉司机急刹车。

③司机闻警立即制动,才能将已起动的车辆刹住(其中还有惯性的因素存在)。

此过程所用的时间不能再少于五到六秒,因此胡某没有“犹豫不决”的时间存在。故指控“不采取紧急措施”是没有根据的。本案对车辆在五到六秒钟内从起步到刹车,及被告在这五到六秒钟以内从反映到动作做了详尽而又科学的阐述。该辩护词极其敏锐地从五到六秒钟着手,环环相扣,层层剖析,把当事人是否构成重大责任事故这个要害问题,证据表述得简洁明白,扣人心弦,令人心服口服。

善于引用证据,即是说借用证词进行口语表达,借用物证进行口语表达,精确无误、无懈可击、恰到好处。律师引用证据,必须在必要的时候予以引用,即不引用证据确实不足以把自己的意思表达清楚的时候,才予以引用。注意引用的证据必须是合法取得的真实的证据;必须在时间上到了该引用的火候之时才予以引用,而不是凭心血来潮,什么时候想引用就予以引用;口语表达之中引用的证据,直接证据与间接证据相一致、人证与物证相一致,相互之间不发生矛盾,并且借用的证据与律师口语表达的意思相一致,不能牛头不对马嘴。精确地使用证据,是提高法律解答的法律性、可信度的关键。

江西某案,被告人当庭陈述自己曾被刑讯逼供,然后,是否有刑讯逼供,被告律师要求当时看守所的警察出庭作证。因为被告人陈述自己曾被几天几夜刑讯逼供,回来后因为身上有伤,

看守所为了推卸责任，怕将来说是看守所看管的问题，所以专门做了一份涉及伤情的笔录，记录了他离开和回到看守所的时间、伤的情况及造成伤的原因。正是鉴于看守所警察对被告有这样一个询问，所以被告律师就要求出庭作证的警察讲一讲是否有这件事，警察回答："有。"被告律师又问："这份笔录在哪里？我想看看。"他说："已经销毁了。"被告律师问："每个离开看守所回来的人，都做笔录吗？"他说："不是，不是都做。"被告律师又问："那为什么本案被告人被讯问回来，你要做笔录？"他不回答。被告律师再问："是不是因为他身上有伤，你们怕担责任，所以做笔录？"他还是不回答。这时被告律师当庭归纳总结：第一，你承认确实做了笔录了，这和被告人讲的一致。第二，并不是每个被提讯回来的人都要做笔录。第三，笔录你说已经弄丢了。取了笔录，可以随便丢掉，有这样的先例吗？"没有。""好！那么，做笔录的动机是什么？是否为了推卸责任？请你只回答，'是'或者'不是'。"到此被告律师就不说话了。全场上下一点声音也没有。法官打破了沉默说："辩护律师，你还有其他问题吗？"被告律师说："没有了。"到此，全场上下已经明白，就是证人想说而不敢说的话的真实内容是什么，大家已经清楚了。法官当然也清楚了，这就是此时无声胜有声。

做出胜券在握的姿态

没有气势，没有充沛激情的辩护是苍白无力的。而气势、激情则来源于"蓄"。法庭辩论中蓄势的运用，就是在构建高潮的

过程中，先极力铺排、储存，积蓄起强烈主观情感，从而构成一种雄浑、强健、饱满的冲击力量，一经触发、突破，就有如排山倒海、气贯长虹，不可阻挡。辩护或者谈判的气势、要旨，就在这种积蓄情感、意念的基础上显现出来。

抑扬蓄势

抑是贬，扬是褒，扬的目的在于抑，抑的目的在于扬。演讲中抑扬渗透，往往词反意正，加强说理的浓度。根据法庭辩论的不同主旨，或者采用欲扬先抑法，或是欲抑先扬法。

铺陈蓄势

为论证自己对某种事物、事件的深刻见解时，先根据自己的观点从各个角度、各个侧面对事物、事件进行具体考察，将利害摆出来，极力铺排，逐一蓄势，造成一种悬念，造成一种悬念，造成一种气势，最后集中力量论证孰是孰非，这样使论证如川涌堤决，是非理性也就明了无余。

修辞蓄势

蓄势还常常借助于很多的修辞手法，即借助于一定的表达形式。任何语言都具有节奏美，恰当地运用排比、整句、反问等方式，可以增强说话的气势。

转语蓄势

没有转折，便不会形成蓄势，即使形成蓄势也只能是蓄而无

用。无论是哪种蓄势技巧,在造成内容的气势之后,都必须有转折的配合,才能形成“比差”,使其气势磅礴、节奏鲜明。

条理蓄势

条理性能使人的分散思维赋予连续和结合的力量,使思路井然有序。所以,条理性显得更加重要。但是,如果条理机能太强,则会拘泥于琐碎、细小的事,说话不分详略。但条理机能过弱,就会说话无边际,由这件事忽然扯到那件事,话无次序,词语紊乱,无法使听者领悟其话意,气势自然不盛。

强硬性

强硬性可以协助其他机能起作用,具有对所有要求作强烈表现的作用。如与是非感发生作用,可以产生不屈不挠的道义心;与荣誉感发生作用,功名感会发挥强大威力。但这种机能太强,论辩时人会变得执拗、顽固不化;反之,这种机能太弱,容易丧失起码的原则性,一遇到反驳就马上改变己见,无法贯彻初衷。

律师在口语表述时要做到聚理成势,以理服人,以势慑人。理为内核,势为表象,只有这样才能做到情真意切,慷慨激昂,言之有物,情文并茂,论辩起来一气呵成,具有一泻千里的气势,字字如钟,叩击人们的心弦。

用整个身体进行表达

法庭上律师的身姿应挺胸抬头,身体的重心平稳,双脚略微

分开，既要做到挺拔，又不显得过于僵硬。面前有桌子时，双手交叉自然放在身体的前面，切忌在胸前抱臂或把手背在后面，前者对听者有失敬意，后者给你以受训的感觉。

另外，要注意的是，像心神不定，慌里慌张，站着纹丝不动，装腔作势、仰面朝天，双手插兜、手撑在演讲桌上、身体靠着桌子等动作都会影响听者的情绪。最后要注意一些细小的动作，诸如摇头、晃腿、摸脸、摆弄领带、笔等，也会降低律师的表达效果。

如果你在辩论中已经眼见对方哑口无言，败势已定，便应拿出"不杀降者"的气魄来，一是主动打住话题，结束对立场面；二是巧妙地为对方搭个台阶，让他在不失面子的前提下得以"平安下台"，胜负自是彼此心照不宣，何不抓住重归于和平的机会呢？

如果律师因辩论的需要而已经把对方打得一败涂地，切不可为了一点点虚荣把旗帜挂在脸上。人在得意时，克制更是一种美德。争论结束后，给对方端一杯茶，笑言一句："瞧我们像孩子一样，这么认真！"或轻松自如地转一个话题。请记住：争论是一回事，人际交情又是一回事。人性都有很软弱的一面，易被击垮也易被扶起，你只要说一两句得体的话语，便可恢复一个刚刚失去的心理平衡，让他重返愉快平静，那又何乐而不为呢？

在气势上已感到被对方压倒时，不妨拿些纸来涂写，哪怕是乱涂乱画。这一招有两个作用：对自己来说，手指频动之时，紧张感会大见缓和；另一个是可以搅乱对手的心理。因为对方在说话时见你写东西，分散了精力，有时会产生一种莫名其妙的压力。

夸张的动作更有用

莎士比亚说过,动作是一种雄辩力。

在美国,艾伦·德肖微茨律师是家喻户晓的人物,他是哈佛大学终身法学教授,曾因成功办理辛普森案、泰森案、五角大楼秘密文件案、克林顿总统弹劾案和美国总统大选案等著名案件而被誉为“美国历史上最成功的刑事辩护律师”。

辛普森案是到会人员最为感兴趣的焦点。德肖微茨在办理该案中发现警方没有搜查令就爬过墙头擅自提取了证物——手套,这种做法违反了法律程序。同时还发现警方伪造了另一证物,他们在辛普森的袜子上倒上了被害人的血迹。讲解中,德肖微茨从讲台上走下来,用穿着皮鞋的脚蹬在听众席雪白的桌布上,揪着自己的袜子向人们描述倒上去的血迹在透过袜子印在另一面上的形状与喷溅上去的血迹有何不同。与座人员在惊叹这位著名律师的精湛技巧和敬业精神的同时,对这种描述方式也感到新奇。据介绍,美国的律师在法庭上为了更清楚、更形象地表达他们的辩护意见,都是这样在法庭上走来走去,比比划划进行演示的。

口才语言除了有声语言表达外,还有辅助语言,就是态势语。态势语的研究是从 20 世纪 60 年代开始的,有的人对它进行研究说:有一条信息如果传播出去,所有的效果中间只有 38% 是有声的,7% 是语言(词),55% 的信号是无声的,所以每个人,每天平均说的话只有 10—11 分钟时间,且平均每句话只占 2.5

秒,那么也就是说我们的有声是低于30%的,60%的信号是通过无声的信息发出去的。

这个对无声信息的研究,给我们一个提示,除了要注重有声语言的表达,还要注重无声语言的表达,就像我们看见别人的表情常会说“我看见你就知道你要说什么”,这就是“别人”在用无声语言(态势语)传播信息。所以,态势语言是通过人体器官的动作,或者某一个部分形态的变化来进行思想和情感交流的一种方式。凡是通过手势、身姿、眼色和面部表情来进行信息传递、思想沟通、感情交流的活动方式,统统称为体态表达或态势表达。

抗战胜利的消息传到昆明后,8月15日,昆明几所大学举行“从胜利到和平晚会”。会场上充满了欢腾的氛围,同时也萦绕着对祖国前途命运深表关切的忧虑。最后是闻一多发表演讲,他在演讲中针对违背人民意愿的反动势力高声地说:“谁不要人民,人民就不要谁!”说到最后一字的同时,只见他拿着扩音器的手狠狠地在面前一挥。此时,整个会场激动得长时间鼓掌。他仅仅配合着高度提炼出来的一句话,有力地一挥手,就简洁形象地表达了为和平民主而奋斗的决心,产生了强烈的效果。

口才主要靠口头语言来讲,但也需要态势语言来表演,作为辅助的表达手段。从闻一多先生的演讲来看,其成功不仅有赖于杰出的口才,也与仪表、神情、举动等态势语息息相关。

表情语言

面部表情,则是表情动作的突出代表,如挤眉则表示戏谑,

横眉则表示鄙视,竖眉则表示愤怒,低眉则表示顺从。眼的表情更为丰富,是面部表情的突出代表。当律师说话时,也必须报以目光,以便维系与听者的感情交流,这是一种巧妙的默契,是一种相互刺激以达成目的的举动。

每个人都有面部表情,脸上的每个细胞、每个皱纹、每个神经都表达某种意愿、某种感情、某种倾向。面部表情是最准确的、最微妙的人的“晴雨表”。律师的面部表情贵在四个字:自然,真挚。

不可忽略了你的腿

不论坐着站着,腿部常常呈现出这样三种姿势:两腿分开、两腿并拢和两腿交叉。两腿分开是一种开放型姿势,显出稳定、自信,并有接受对方的倾向;两腿并拢的姿势则过于正经、严肃;两腿交叉是一种防御性姿势,往往显得害羞、忸怩、胆怯,或者随便散漫。

律师在说话时,最好采取两腿分开的姿势。站立时,两腿张开,两脚平稳着地成“丁”字形或者平行相对,或者一前一后,躯干伸直,不要屈膝和弯腰弓背,否则显得消极懒散、无精打采。坐的时候应该端坐,即两腿稍稍分开,间距不超过肩宽(女性律师更要注意不过分叉开),腰板轻松地挺直,这样显得自然、从容,情绪饱满。

林肯年轻作律师时,有一次作为被告辩护律师出庭。原告律师将一个简单的论据翻来覆去地陈述了两个多小时,听众都听得不耐烦了。待到林肯进行辩护时,只见他走上讲台,先把外

衣脱下放到桌上，然后拿起玻璃杯喝了口水，接着又重新穿上外衣，然后又喝水，一句话也不说，这样的动作重复了五六次，逗得大家前俯后仰。林肯的幽默表演，实际是对原告律师的最好嘲弄，这也为他辩护的成功奠定了基础。

非语言手段能增加律师的表达力和激情。它们能增加律师辩论的动感和直观性，常常是自然而然地强化和加深说话的内容。协调运用态势语言。除了语言的形式表现以外，律师还应注意表情、手势、身姿动作等非语言形式与之密切配合，以追求最佳表达效果。

让你的眼睛会说话

眼睛是心灵的窗户，嘴巴可以说话，眼睛也同样会言情达意，眼睛的奥妙，在于它是真实的。可以编出一千句、一万句谎言，却不能遮挡眼睛的真实性。眼睛注视用得多的有三种：

第一，凝视。

集中目光看对方，如果是公事，目光限制于前额到双眼，使人感觉你很诚恳认真；如果是社交，就看双眼到嘴三角区；如果是关系非常亲密的朋友，就看双眼到胸。所以，说话时要抬起头，把目光转向对方，达到默契。

如果在整个谈话中，只是偶尔地注视人们，这是不适宜的。因为这会表明律师有怯场的态度和心理，非但使人尴尬，而且会使人对你的话产生怀疑，因为你的表情说明你并没有自信心。因此，偶尔注视是不行的，应该是不断地注视在你目光所及的范

围内的听者。人们才会感到你的话是对他们说的。不过要注意的是,注视对方要避免目光与目光直接接触,这是需要练习的。如果像猫头鹰似的目光盯住不放,会造成对方内心的不安,即使你本意不想真正注视他,但他当然不明白这一点,反而会误解为自己外表有什么瑕疵。特别对于律师的异性朋友,对方会产生更大的误会。

第二,环视。

眼睛向前然后有目的的扫一下,好处是使所有听你讲话的人都注意了你,不觉得你在和一个人进行交流,能较全面地了解听众的心理反映。而且可根据你的环视随时调整说话的节奏、内容、语调,把握说话的主动权控制住。

第三,虚视。

就是似视非视,谈话就需要这种虚与实的目光交替,“实”看某一部分人,“非”看大家,律师要做到“目中无人,心中有人”。

在非语言的表达形式中,眼睛作用非常重要。眼睛是心灵的窗口,眼睛可以传递十分微妙的信息,可以表达或激励,或批评,或赞赏,或同情等细腻情感。因此,要围绕主旨善于让眼睛参与辩论,用来传递信息。

手势的妙处

有人说过,手势是谈话者的第二张脸,它能够传递奇妙的无声语言。因此,掌握和运用好手势,不仅可以吸引听众的注意力,而且也能使听众通过视觉的帮助而获得对说话者的深刻印

象,使语言更显生动形象,从而增强表达的表现力和感染力,有助于律师力造胜券在握的自信姿态。手势的运用是灵活多变的,但无论运用什么样的手势,都必须有助于说话者表情达意,有助于听众对所表达内容的理解,增强律师的胜利氛围,这才是运用手势的根本目的。

第一,律师的手指语言:“大拇指”动作一般表夸奖、很好,但有时表高傲的情绪;“十指交叉”一般表自信、敌对情绪、感兴趣;“抓指式”一般表控制全场之势;“背手”可给自己壮胆,镇静,也表自信,但对有的人是种狂妄表现;“手啄式”表示不礼貌的动作,本身就有一种挑衅、针对和强制性。以上都要看具体环境和当时面部表情。

第二,律师的手掌语言:“向上”表示诚恳、谦虚;“向下”表示提醒、命令;“紧握伸食指”代表一种镇压性;“搓掌”表示期待,快搓表示增加可信度,慢搓表示有疑虑;“手掌向前”表示拒绝、回避;“手掌由内向外推”表示安慰、把所有的问题概况起来;“劈掌”表果断、决心。

第三,律师的手臂语言:“手臂交叉”表防御;“交叉握拳”表敌对;“交叉放掌”表有点紧张并在努力控制情绪;“一手握另一只手上臂,另外一只手下垂”表缺乏自信。

卡耐基比喻一个人的手势,就如同他的牙刷,应该是专属于他个人使用的东西,人人各不相同,只要他们顺其自然,应该每个人的手势都各自不同。不应该训练两个人采取完全相同的手势。你可以想象,个子修长、动作笨拙、思想缓慢的林肯,和说话很快、个性急躁的道格拉斯使用完全相同的手势,那真是荒谬

无比。

据曾经和林肯共同执行法律业务并且替他撰写传记的贺恩登说:“林肯用手做手势的次数,不比他用脑袋做姿势多。他经常使用后者,用力如此这般地甩动头部。当他企图强调他的某种意思时,这种动作尤其有意义。有时候这个动作会猛然顿住,仿佛把火花飞溅到易燃物上。他从来不像其他的演说者那般猛挥手势,好像要把空间劈成碎片,他从来不进行舞台效果的行动……随着演说程序的进行,他的动作愈来愈自由而且安然自在,最后达到优美的程度。他拥有完全的自然感和强烈的特点,因此他也就显得尊严高贵。他看不起虚荣、炫耀、造作与虚伪……当他把见解散播于听众的脑海中,他右手的瘦长手势很有强调意义。有的时候,为了表示喜悦与欢乐,他会高举双手,大约成五十度的角度,手掌向上,仿佛渴望拥抱他所喜爱的那种精神。如果他所要表现的是厌恶的情绪,例如谴责奴隶制度,他会高举双臂,握紧双拳,在空中挥舞,表现出真正崇高的憎恶感。这是他最有效果的手势之一,表现出一种最生动的坚定决心,显示他决心把他痛恨的东西拉下来,丢在灰尘中践踏。他绝不会把某只脚放在另一脚之前。他绝不会扶住或靠在任何东西上支撑身体。在整个演说过程中,他只对姿势与态度作少许的变化。他绝不会狂喊乱叫,也不会在讲台上来回走动。为了使他的双臂能够轻松一点,他有时会用左手抓住外衣的衣领,拇指向上,剩下右手可自由地做出各种手势。”著名雕塑家圣高登斯把他的这种姿态雕成一座雕像,竖立在芝加哥的林肯公园。

一位大师曾精确地描述过手势效应。他说:“手是人体敏

锐、丰富的表情器官之一。它以众多的不同态势的造型艺术，描绘着事物的复杂状貌，传递着人们的潜在心声，披露着心灵深处的微妙情感。它是激发听众积极思维的信号，它是撩拨听众感情之弦的信息。”而律师运用手势，还应注意些什么呢？

第一，精当。

所谓“精”，就是精确，谈话者做出的手势要能够精确地表达出它特定的意义和内涵。所谓“当”，就是适当。在说的过程中，手势既不要过多，也不能太少，要根据谈话内容的需要使用手势，让最富有哲理性和情意感的有声语言与必要的手势有机地配合在一起。力求用最精当的手势，获得最强烈的现场效应。

第二，自然。

手势贵在自然。因为自然才是情感的真实流露和体现，才能给听众以赏心悦目的美感，而任何矫揉造作的手势都只会引起听众的强烈反感。所以，律师的手势要做得舒展大方，又自然流畅，既不可过于张狂，也不能过于拘谨。总之，每一个手势都要随着谈话者的情感活动自然形成和外现。即使是预先设计的手势，也要让听众感觉是情感所致，非做不可。只有这样自然的手势，才能拨动听众的心弦。

第三，简练。

手势是从生活中提炼出来的，它追求的是简单明了、精练生动的表达效果。因为复杂模糊的手势会让听者迷惑难解，而烦琐拖沓的手势又会使听众烦扰生厌，所以，律师的手势一定要尽可能地做得简洁明快，干净利落，切不可哗众取宠，拖泥带水。

第四，和谐。

手势是不可能单独运用的。它的一举一动,总是和说话者的声音、姿态和表情配合在一起的。这种配合必须是适当的,协调的。比如手势的起落应当和话音同时,手势动作需要同姿态结合,手势效应必须与表情一致。和谐产生美,只有和谐的手势,才能给听者以独特的美感。

另外,还要注意不要重复使用一种手势,否则会令人产生枯燥、单调的感觉。手势不要结束得太快,如果有人用食指强调人的想法,一定要在整个句子中维持那个手势。一般人都会忽略这一点,这是很普通但也是很严重的一项错误。这种错误会削弱你所强调的,而相形之下,一些不重要的事情反而变得仿佛很重要,而真正的要点却显得不重要了。

当律师在众人面前发言时,应只做出那些自然发出的手势。但当你练习时,如果必要的话,强迫你自己做出手势。在强迫你自己这样做时,将显得如此清醒而刺激。不久,你的手势将会自然而然地流露出来。

律师不要只埋头讲话,要根据内容的需要,把各种手段调动起来,利用手势,利用脸部表情,协调一致,以形成表达的全力,把事、理、情有机地交融在一起,这些与语言形式配合得越协调、越默契,表达的内容就越丰富、越有力,就越能产生积极效果。但是一定要注意,无论是手势还是表情,只能被用来强化有声语言。与文学朗诵者和戏剧演员相比,法庭演说者的手势应该少一些,更有节制和讲究采用手势的条件。一般来说,手势也是一种演说风格,它是特别具有个性特征的现象,但同时又具有一定必须遵循的规则。因此,不得滥用手势,手势过多不仅于演说者

无助，而且有碍，会招致听众嘲笑，转移他们对辩论内容的注意。

手势的表意性很丰富，得体和谐的手势，对要表达的内容具有加强、补充或渲染的作用，有很强的感染力。

[General Information 本信息由OnlyDown 1.6秋意版生成]
书名=大律师之金口才
作者=杨立娟主编
页码=270
ISBN=
SS号=11880636
dxNumber=000006270235
出版时间=2007.9
出版社=法律出版社
定价：
试读地址=http://book.szdnet.org.cn/views/specific/2929/bookDetail.jsp?dxNumber=000006270235&d=AA1ED3BC8C134FF91A7BA2C05EE41CE7&fenlei=0410021804#ctop
全文地址=9bc3263fe3517331764ba2ec424f81a4/img20/7942C8B14D9DACD0A9E64DABC26E25463834293B2C3B5F9B5DE3D52DF072041FEBF48A17F3391F87511AEBF22537B2E633B5B037788EF46CD15EF20F33AB8FD5DCB9B4691CC0811F07447E29F96F81189FB47755E2BAB5EB7A0AE2EAC4D4213D98E8456D685FD49F2304D5450FFCB979E8D9/b60/qw/